

# PROFIL DE ANTREPRENOR 2024

## 30 de ani de antreprenoriat în România



Bucharest



Startarium

data**ble**

# 30 de ani de antreprenoriat

**Profil de Antreprenor 2024** - o radiografie detaliată a climatului antreprenorial din România.

Studiul se bazează, în premieră, pe teritorializarea și analiza datelor publicate de Ministerul Finanțelor și Registrul Comerțului pentru a oferi o imagine cât mai clară a evoluției mediului antreprenorial din ultimii 30 de ani.

Studiul este realizat de Impact Hub Bucharest, Startarium și Datable, cu sprijinul ING Bank România.

Analiza și-a propus să descifreze dinamica complexă a pieței de afaceri din România, utilizând datele extensive furnizate de Ministerul Finanțelor și Registrul Comerțului. Folosind metodologii moderne și elemente geografice, demografice și de finanțe publice, am construit o perspectivă comprehensivă asupra evoluției firmelor, de la începutul anilor '90 până în prezent.

## **Seturi de date principale:**

- **Firme active/radiate din 1990 până astăzi**
- **Situația financiară a firmelor plătitoare de taxe și impozite.**

## **Direcții cheie de analiză:**

- **Dinamica înființării și radierea firmelor:** Am evaluat evoluția înființării companiilor la nivel național și regional.
- **Longevitatea și profitabilitatea sectoarelor:** Identificarea domeniilor de activitate reziliente, capabile să se adapteze la schimbările economice.
- **Distribuția geografică a companiilor:** Aceasta ne-a permis să descoperim modele de distribuție regională și clustere economice locale.
- **Vectorii de dezvoltare:** Corelarea performanței financiare a firmelor cu indicatorii locali a indicat potențiale direcții de investiții care să sprijine creșterea economică și dezvoltarea durabilă.

**Acest demers oferă o bază solidă pentru înțelegerea provocărilor și oportunităților economice în diverse regiuni ale României, facilitând strategii de creștere economică mai bine informate.**

# Key insights

## **Expansiunea antreprenorială în rural – o creștere remarcabilă, dar încă insuficientă**

În ultimele trei decenii, România a înregistrat o creștere majoră a numărului de afaceri, reflectând o evoluție cu 58% mai multe entități economice față de 2009. Astfel, dacă la începutul anilor '90 doar câteva procente dintre afaceri se regăseau în rural, astăzi 32% dintre ele sunt localizate aici. Totuși, mediul urban continuă să domine peisajul antreprenorial, cu 68% din afaceri în orașe și municipii, din care aproape 19% sunt doar în București. Această distribuție arată o creștere notabilă a interesului antreprenorial în rural, dar sugerează că mediul urban rămâne centrul economic predominant.

## **Ruralul aduce venituri, dar nu profituri – un decalaj persistent**

Deși veniturile afacerilor din urban și rural au crescut într-un ritm similar din 2008, ruralul nu reușește să genereze profituri la fel de consistente ca urbanul. Între 2021 și 2023, în contextul unei creșteri de 60% a veniturilor totale, profitul în mediul rural a avansat doar cu 39%, comparativ cu o creștere de 57% în urban. Această diferență subliniază provocările ruralului în transformarea veniturilor în profit net, evidențiind costuri operaționale mai mari și o eficiență mai scăzută decât în urban.

## **Reconfigurarea profitului – un potențial echilibru mai larg între regiuni**

Concentrarea profitului în București scade treptat, iar alte județe și orașe câștigă teren. Această distribuție mai echilibrată sugerează o economie mai descentralizată și mai puțin dependentă de capitală. Afacerile profitabile se dezvoltă acum și în orașe secundare și în rural, creând noi centre economice și consolidând reziliența la nivel regional. Această tendință arată că potențialul antreprenorial devine tot mai larg răspândit, chiar dacă urbanul rămâne predominant.

## **Comerțul și construcțiile – piloni de profitabilitate, dar cu riscuri de supradependență**

De-a lungul ultimelor decenii, comerțul cu ridicata și industria prelucrătoare au dominat veniturile totale, însă profitul net s-a concentrat mai mult în comerțul cu amănuntul, construcții și servicii profesionale. Această distribuție sugerează că, deși anumite sectoare generează volume mari de venituri, doar câteva reușesc să transforme eficient aceste venituri în profit, reflectând diferențe în eficiența operațională și structura costurilor. Totuși, această concentrație a profiturilor într-un număr redus de sectoare aduce riscuri semnificative: o eventuală scădere în aceste domenii ar putea destabiliza economia, subliniind importanța unei diversificări strategice pentru a proteja stabilitatea economică în fața șocurilor sectoriale.

## **Persistență și adaptabilitatea în fața schimbărilor economice**

Timp de 30 de ani, economia României s-a concentrat în municipiile mari, dar distribuția recentă a profiturilor arată o tendință de diversificare geografică. Orașele mari, precum București, Cluj-Napoca și Timișoara, domină încă peisajul economic, însă noile afaceri din alte regiuni au început să contribuie semnificativ. Aceasta subliniază importanța unei economii mai echilibrate regional pentru a atenua disparitățile și a stimula creșterea economică în afara centrelor tradiționale.

# Evoluția numărului de afaceri noi înființate în perioada 1990-2024

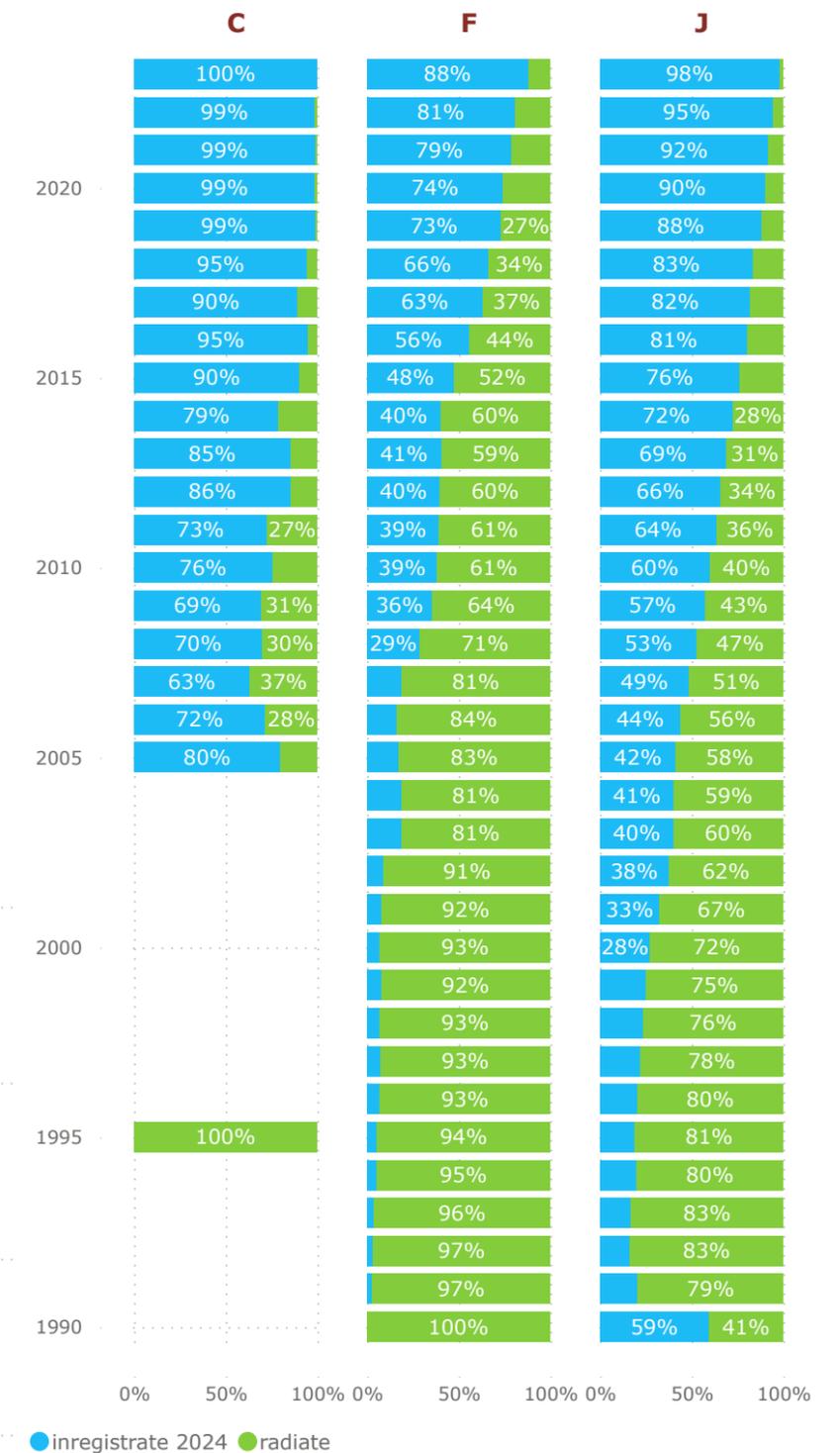
Între 1990 și 2024, mediul de afaceri din România a trecut prin multe schimbări, reflectând adaptarea la economia de piață. După o explozie de noi firme în anii '90, am văzut o scădere, urmată de o revenire puternică după anul 2000, cu momente de vârf în 2007 și 2017. Totuși, nu toate firmele au rezistat în timp. Firmele înființate în timpul crizei economice (2008-2010) au avut mai multe dificultăți, iar rata lor de supraviețuire este mai scăzută.

Conform datelor publicate de Registrul Comerțului cu referire la numărul de persoane fizice și juridice active, **în luna aprilie 2024 în evidența ONRC se regăseau 1,9 milioane entități înregistrate, dintre care 1,67 milioane active din punct de vedere juridic.**

Datele ne indică că **că durata media de viață a unei companii în România este de aproape 11 ani, iar 50% dintre acestea au o vechime de cel puțin 8 ani.**

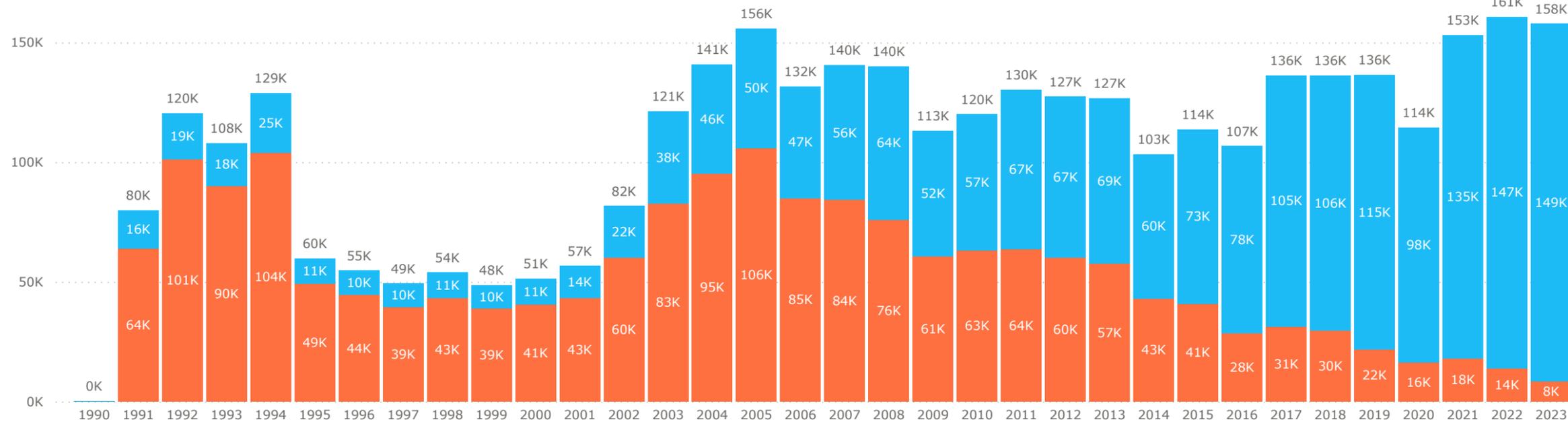
Tip	Vârstă medie	Vârstă mediană
Companii	10,95	8
Cooperative	10,57	9
PFA/PF	9,09	9

## Rata de supraviețuire a companiilor (J), PFA (F) și cooperativelor (C) în funcție de anul înființării



## Numărul de entități înființate pe an, după starea înregistrată în anul 2024

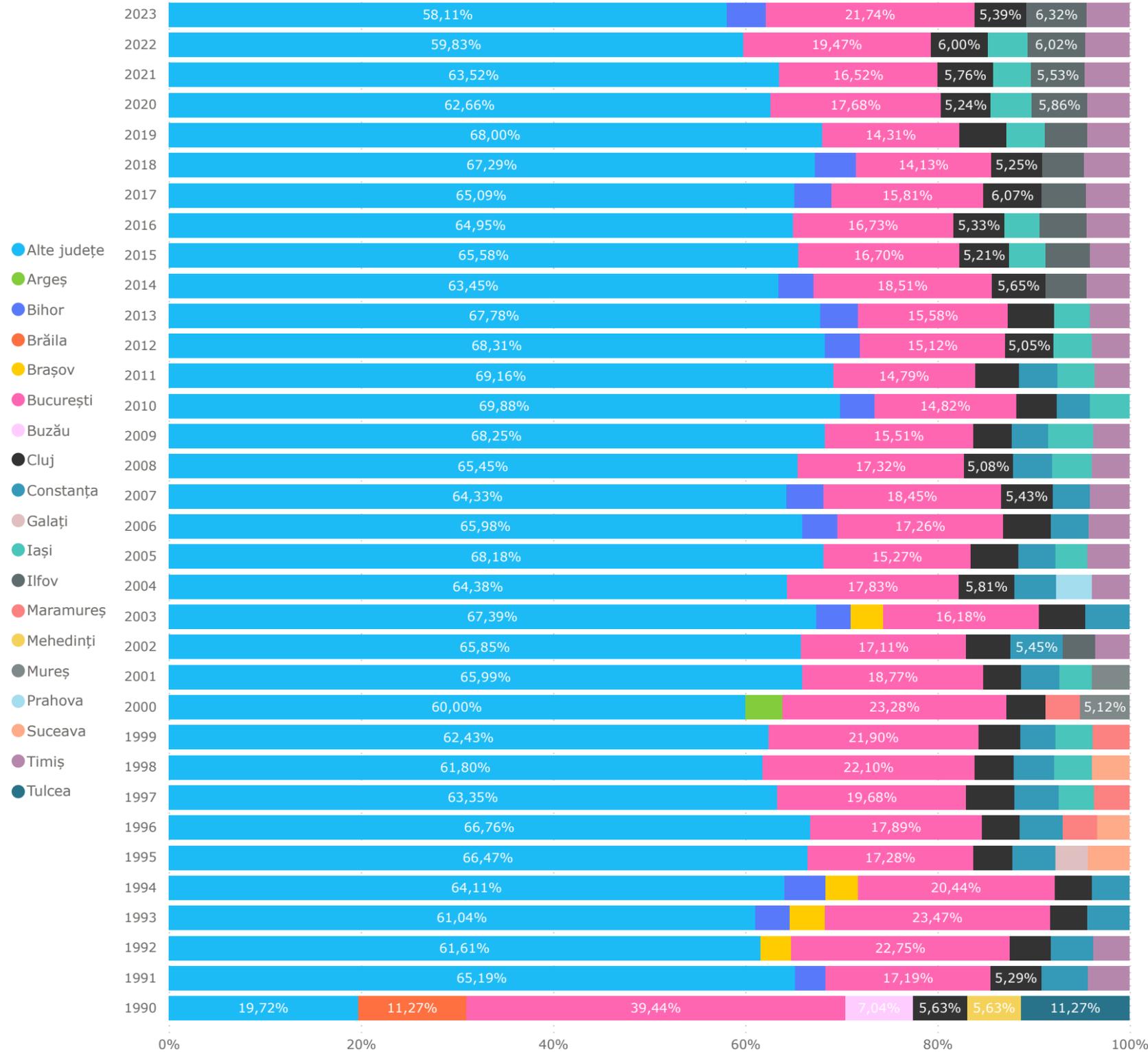
● radiate ● active în 2024



## Profil de Antreprenor 2024

# Evoluția numărului de afaceri noi înființate în perioada 1990-2024

Distribuția afacerilor înființate pe județe și ani

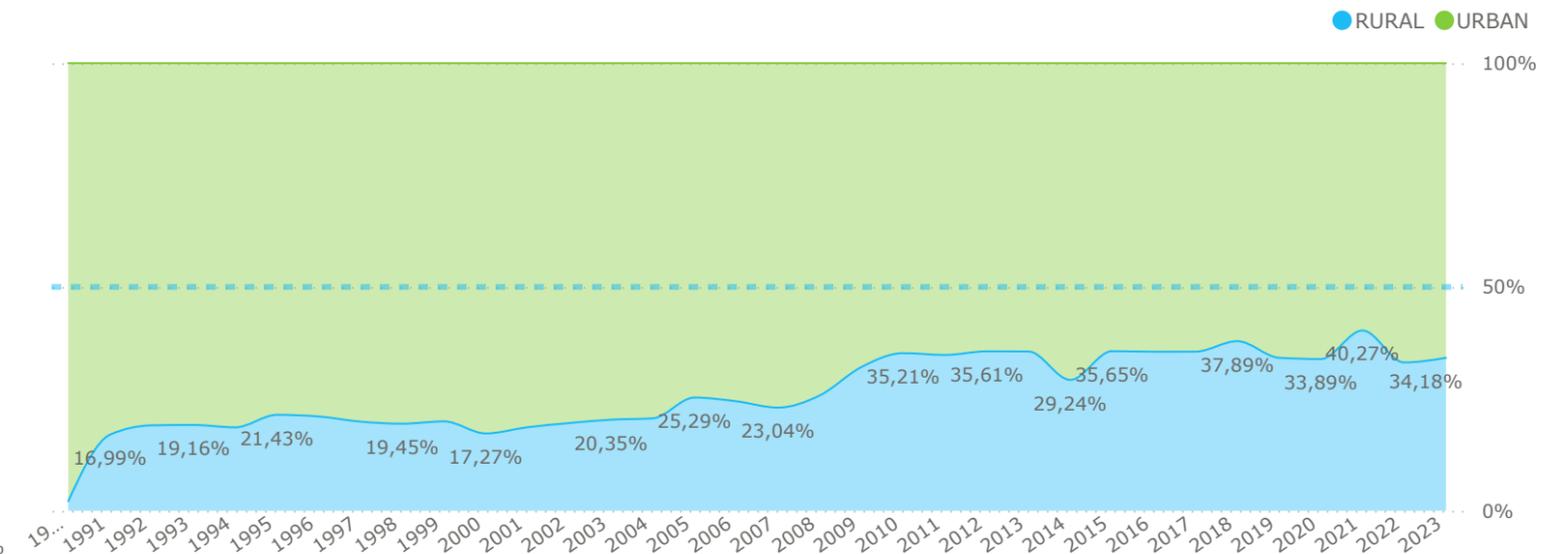


Tendința anului 1990 nu s-a menținut pe parcursul anilor analizați. Dacă ne raportăm la **numărul de afaceri înființate anual din 1990 până în prezent**, pe lângă București, o serie de județe sunt constant prezente în primele 10 – acestea reprezentând, fiecare, între 2 și 6% din numărul de firme înființate anual.

Dacă până în 2021, un procent între 30 și 40% dintre afacerile noi înființate se situau în Municipiul București și alte 4 județe, cele mai des întâlnite fiind Timiș, Cluj, Iași și Bihor, **începând cu anul 2022 este prima dată în ultimii 30 de ani când ponderea celor mai mari 5 județe trece de 40%**, marcând o **concentrare a afacerilor noi în zone consacrate**.

**Ponderea afacerilor noi în mediul rural a crescut simțitor de la doar câteva procente în 1991 la 34% în 2023. Peisajul antreprenorial este în continuare predominant urban, anual între 60 și 66% dintre afacerile noi din România înființându-se în centrele urbane, aproximativ 20% fiind înființate în București.**

Distribuția afacerilor înființate pe medii de rezidență și ani



## Profil de Antreprenor 2024

# Evoluția numărului de afaceri noi înființate în perioada 1990-2024

Dinamica antreprenoriatului în România s-a schimbat substanțial în ultimele trei decenii, mutându-se de la o concentrare majoră în marile orașe, în special în București, către o distribuție mai răspândită la nivel național. Aceasta reflectă o diversificare geografică a inițiativei antreprenoriale, sugerând că oportunitățile de afaceri devin din ce în ce mai accesibile în întreaga țară.

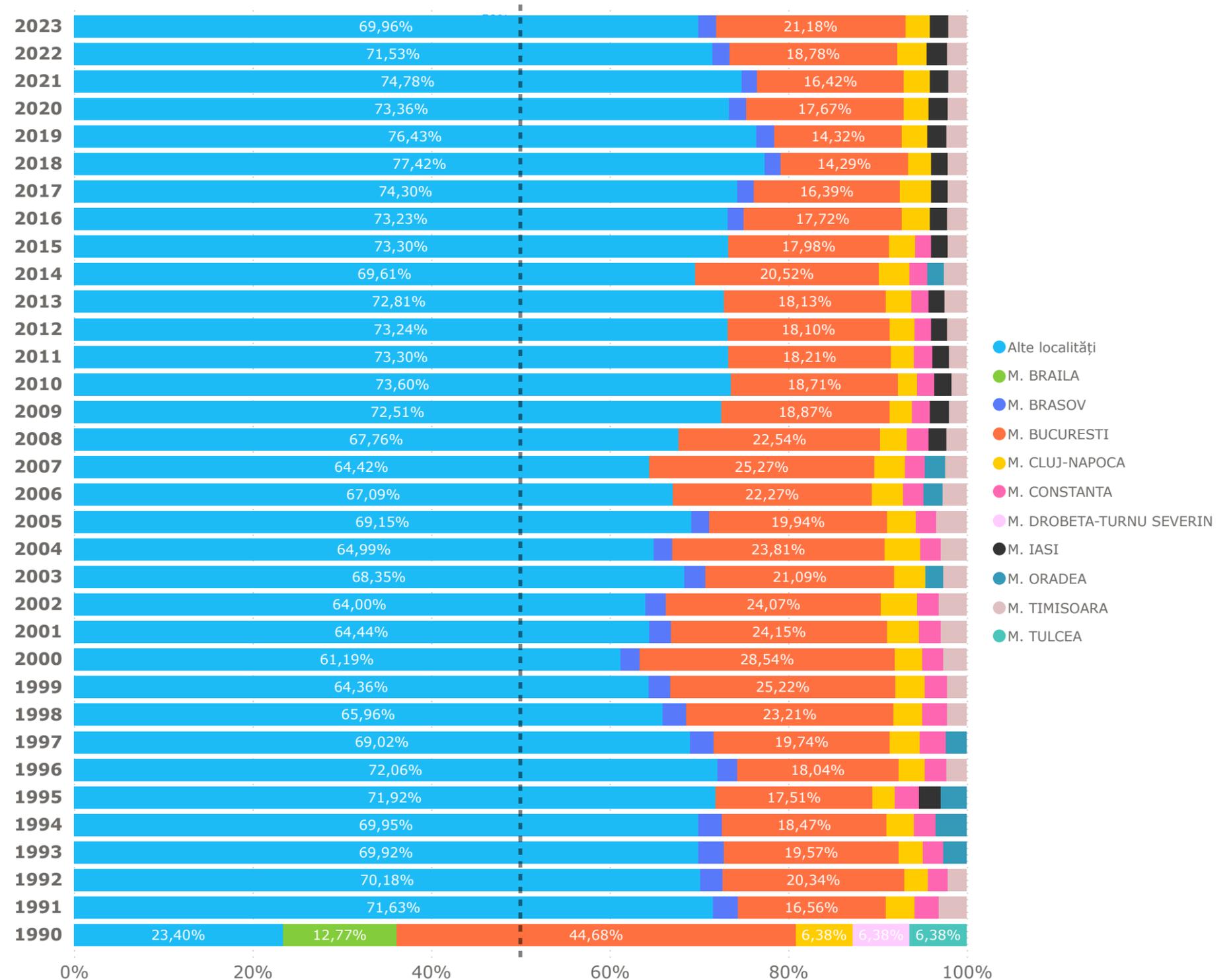
Cluj-Napoca, Constanța, Brașov și Timișoara au menținut o prezență constantă, dar relativ mică în distribuția afacerilor noi. Aceste orașe contribuie fiecare cu **aproximativ 2-4% anual la totalul noilor afaceri**, indicând o stabilitate și o activitate antreprenorială consistentă, dar nu dominantă, în comparație cu alte localități.

Încă din anii '90, **ponderea "altor localități" în noile înființări de afaceri a crescut semnificativ, ajungând la valori constante de peste 60-70% în majoritatea anilor**. Aceasta sugerează o expansiune a inițiativei antreprenoriale și în afara marilor orașe, indicând o distribuție mai echilibrată a activităților economice.

Bucureștiul a avut o pondere ridicată la începutul perioadei, în special în 1990, când a contribuit cu 44,68% la înființarea noilor afaceri, dar acest procent a scăzut treptat pe măsură ce alte localități au început să joace un rol mai important. În anii recentți, însă, **ponderea Bucureștiului a început să crească din nou, ajungând la peste 21% în 2023**, sugerând simultan o dispersie a noilor afaceri în alte localități față de centrele consacrate, dar și reapariția unui interes mai ridicat pentru capitală.

## Distribuția afacerilor înființate pe localități și ani 1990-2023

Sursa datelor: ONRC

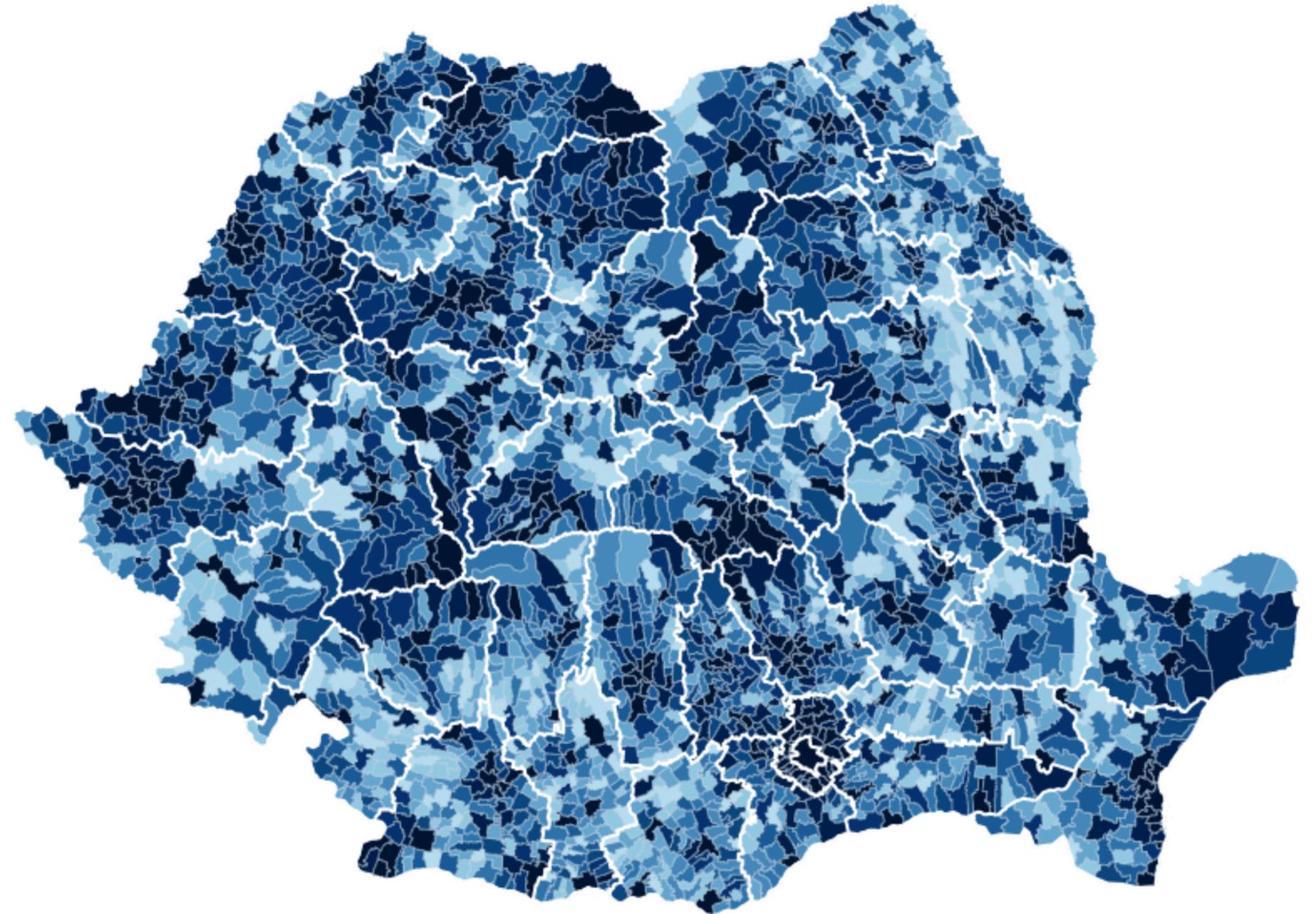


## Distribuția afacerilor pe localități, anul 2024

13 - 60 60 - 82 82 - 101 101 - 123 123 - 152 152 - 187 187 - 240 240 - 335 612 - 360.032

Distribuția firmelor în România în 2024 evidențiază o concentrare semnificativă în marile orașe, cum ar fi București, Cluj-Napoca, Timișoara și Iași. Aceste regiuni se bucură de o infrastructură de transport bine dezvoltată, acces facil la piețe, și un mediu de afaceri favorabil, atrăgând astfel un număr mare de persoane juridice. De asemenea, aceste zone sunt puncte centrale pentru accesarea finanțării internaționale, fie prin programe europene, fie prin investiții străine directe.

În contrast, regiunile rurale și cele mai puțin dezvoltate din sudul și estul țării, cum ar fi Moldova și zonele periferice din Muntenia, prezintă o densitate mai mică de firme. Aceste regiuni se confruntă cu provocări economice, infrastructură mai slab dezvoltată, și acces limitat la finanțare, ceea ce limitează numărul de afaceri care se pot dezvolta acolo. Această distribuție reflectă în mod clar diferențele economice și de infrastructură din România, care influențează semnificativ numărul și densitatea firmelor în diferitele regiuni ale țării.



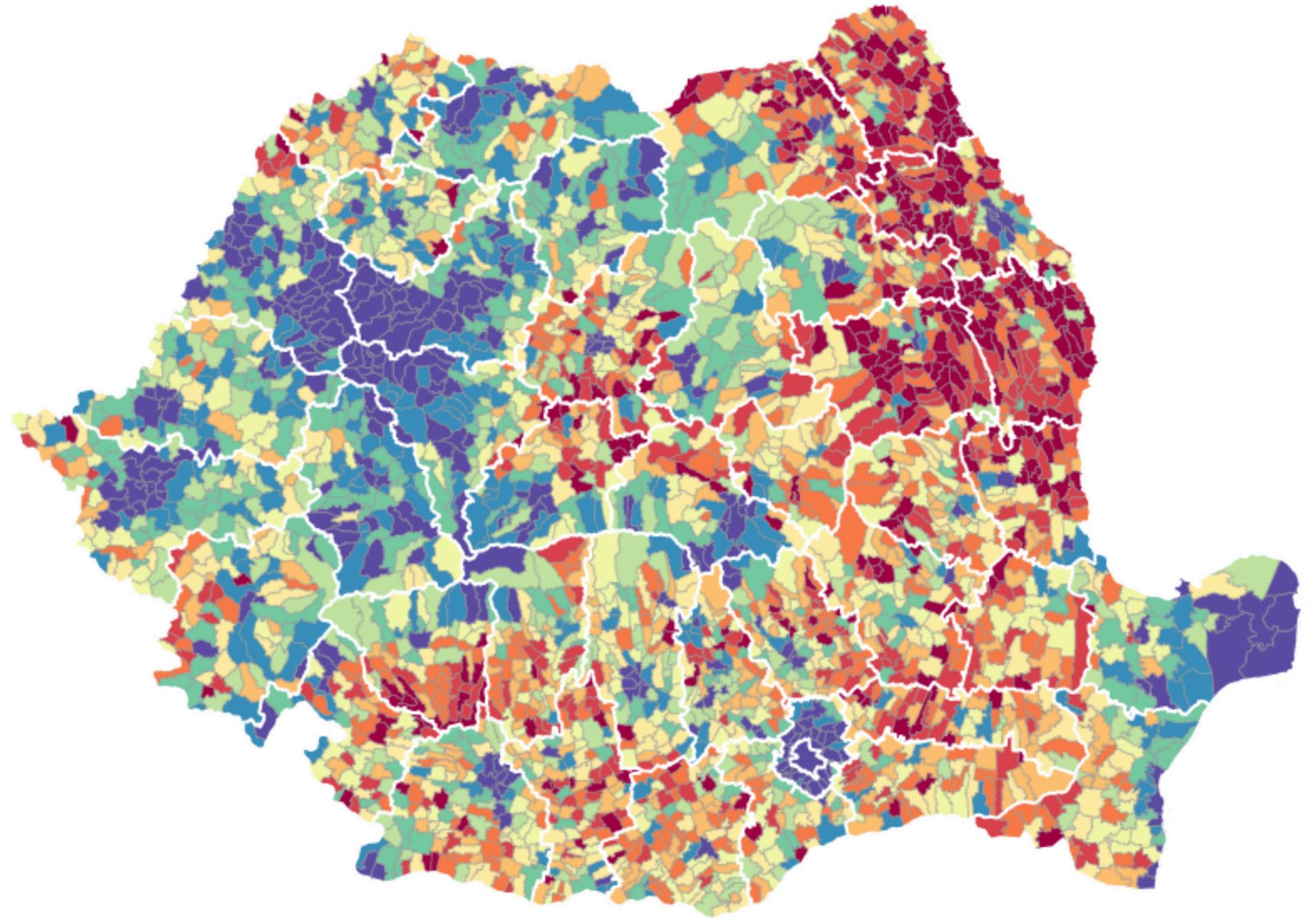
## Distribuția afacerilor la mia de locuitori, pe localități, 2024

11-32 32-38 38-44 44-50 50-56 56-63 63-73 73-85 85-107 107-315

Datele indică faptul că regiunile cu un număr absolut mare de firme, cum ar fi București-Ilfov, Cluj, Timiș și alte centre urbane din vestul țării, nu doar că găzduiesc multe persoane juridice, dar au o densitate ridicată de firme în raport cu populația. Aceasta sugerează o economie locală vibrantă, unde atât numărul, cât și concentrarea firmelor sunt ridicate, reflectând un mediu favorabil pentru afaceri, susținut de infrastructură și acces la resurse.

În contrast, regiunile rurale, anumite zone din Moldova și din Muntenia prezintă o densitate mai mică de firme, atât ca număr general, cât și raportat la numărul de locuitori. **În județele din afara arcului carpatic, Iași, Vaslui sau Botoșani, majoritatea localităților înregistrează între 11 și 44 de PJ/PF la mia de locuitori. În zona de sud, jurul Municipiului București, în zonele județelor Olt, Dolj, Hunedoara sau Vâlcea, chiar dacă centrele urbane ajung la densități de peste 100 PJ/PF la mia de locuitori, în afara ariilor de influență ale acestora densitățile scad simțitor.** Motivele sunt multiple: provocări economice, infrastructură mai slab dezvoltată și acces limitat la finanțare.

Astfel, aceste date confirmă disparitățile regionale semnificative deja cunoscute, unde centrele economice mai dezvoltate continuă să prospere, în timp ce zonele mai puțin dezvoltate rămân în urma lor, atât în termeni de număr total de firme, cât și de densitate antreprenorială.

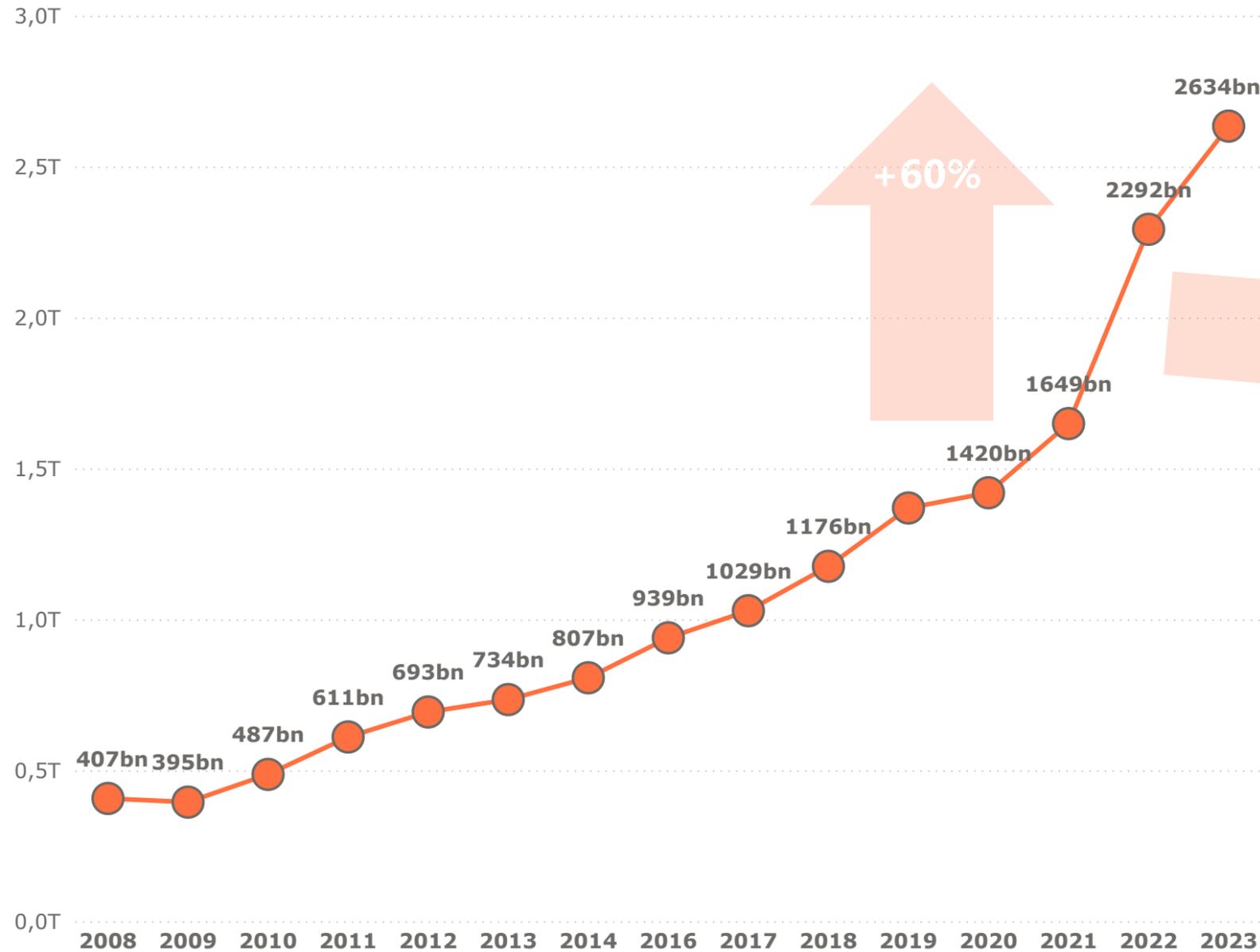


## Evoluția veniturilor totale ale afacerilor 2008-2023

Veniturile totale ale afacerilor din România au crescut de la 400 miliarde RON în 2008 la peste 2600 miliarde RON în 2023, cu o creștere medie anuală de 148 miliarde RON. Numărul de afaceri a crescut cu 58% din 2009 până în 2023, cu cea mai mare expansiune a veniturilor (+60%) în perioada 2021-2023. Creșterea este vizibilă atât în urban, cât și în rural, însă mediul urban rămâne dominant economic.

### Evoluția veniturilor totale ale afacerilor din România

Sursa datelor: Ministerul Finanțelor

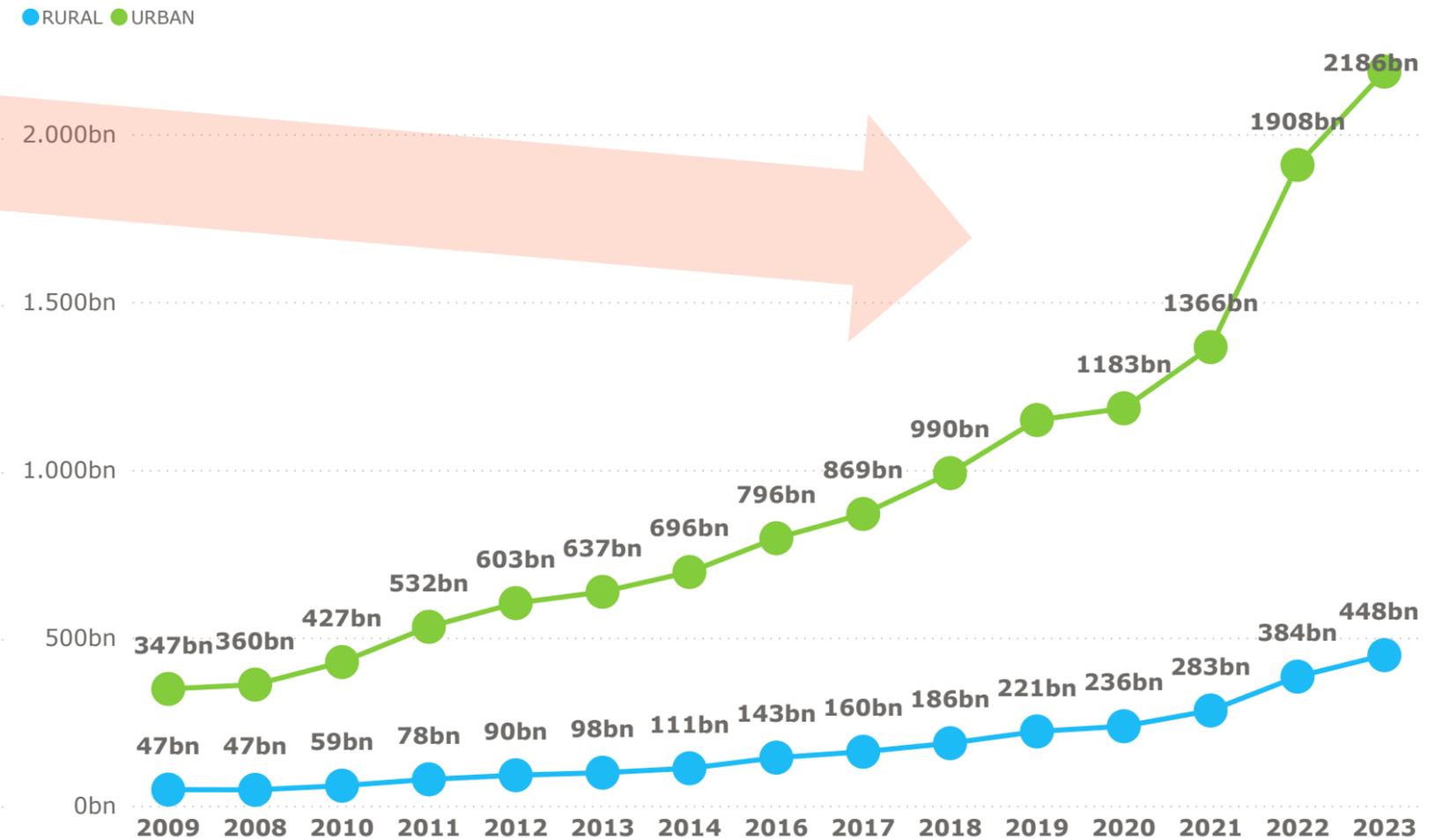


Veniturile afacerilor din România sunt puternic polarizate, **centrele urbane majore contribuind la peste 60% din veniturile naționale, în timp ce doar 17% provin din cele 2862 de comune, unde se află 32% din afaceri.**

Această diferență evidențiază avantajele infrastructurii și de acces la resurse din mediul urban, în detrimentul dezvoltării rurale. Deși veniturile au crescut semnificativ în perioada 2021-2023 (+60%), dinamica economică rămâne concentrată în mediul urban, accentuând diferențele regionale și provocările pentru o dezvoltare economică echilibrată.

### Evoluția veniturilor totale ale afacerilor din România pe medii de rezidență

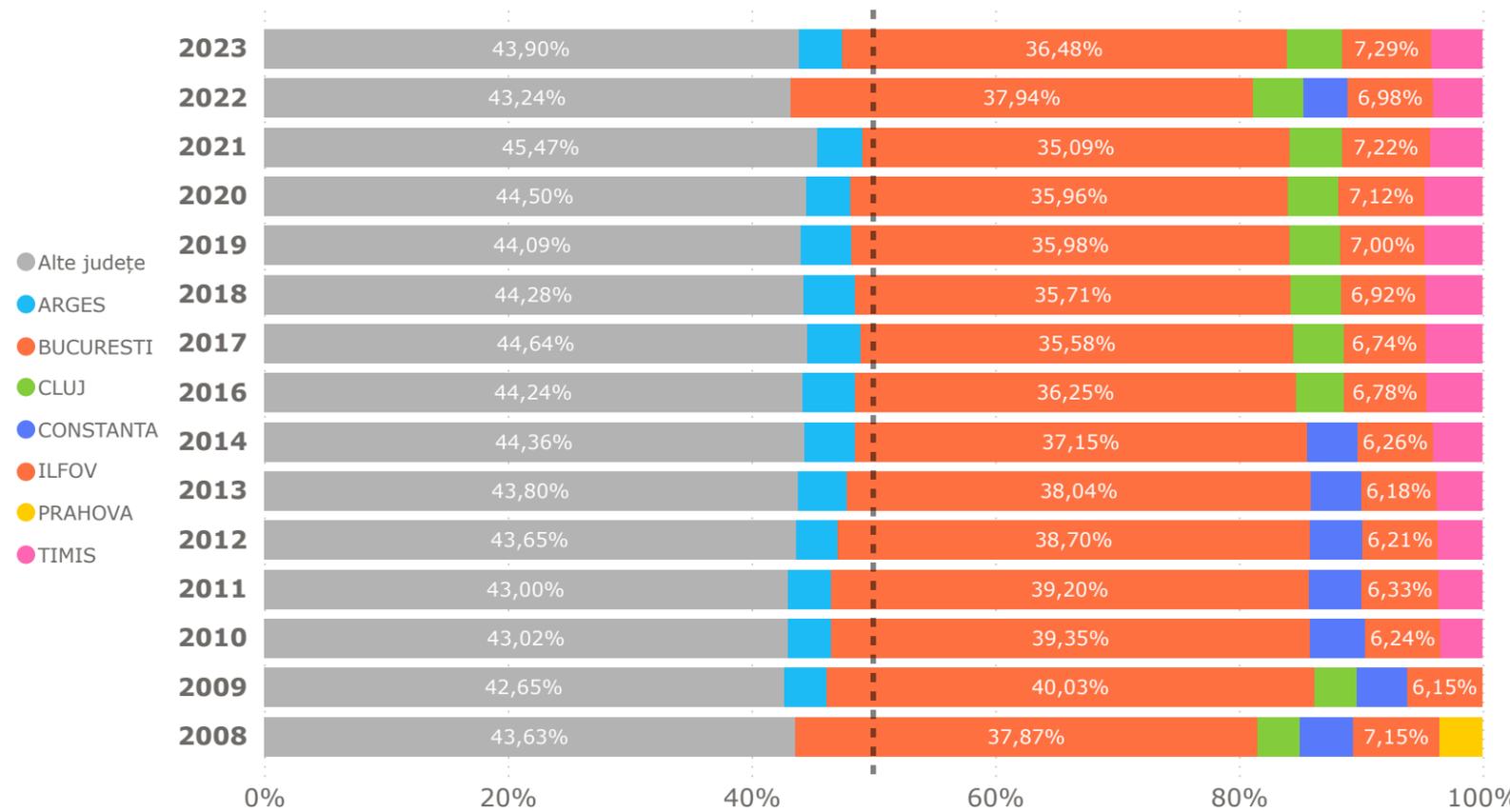
Sursa datelor: Ministerul Finanțelor



# Evoluția numărului de persoane juridice 1990-2024

## Distribuția veniturilor totale pe județe și ani 2008-2023

Sursa datelor: Ministerul Finanțelor

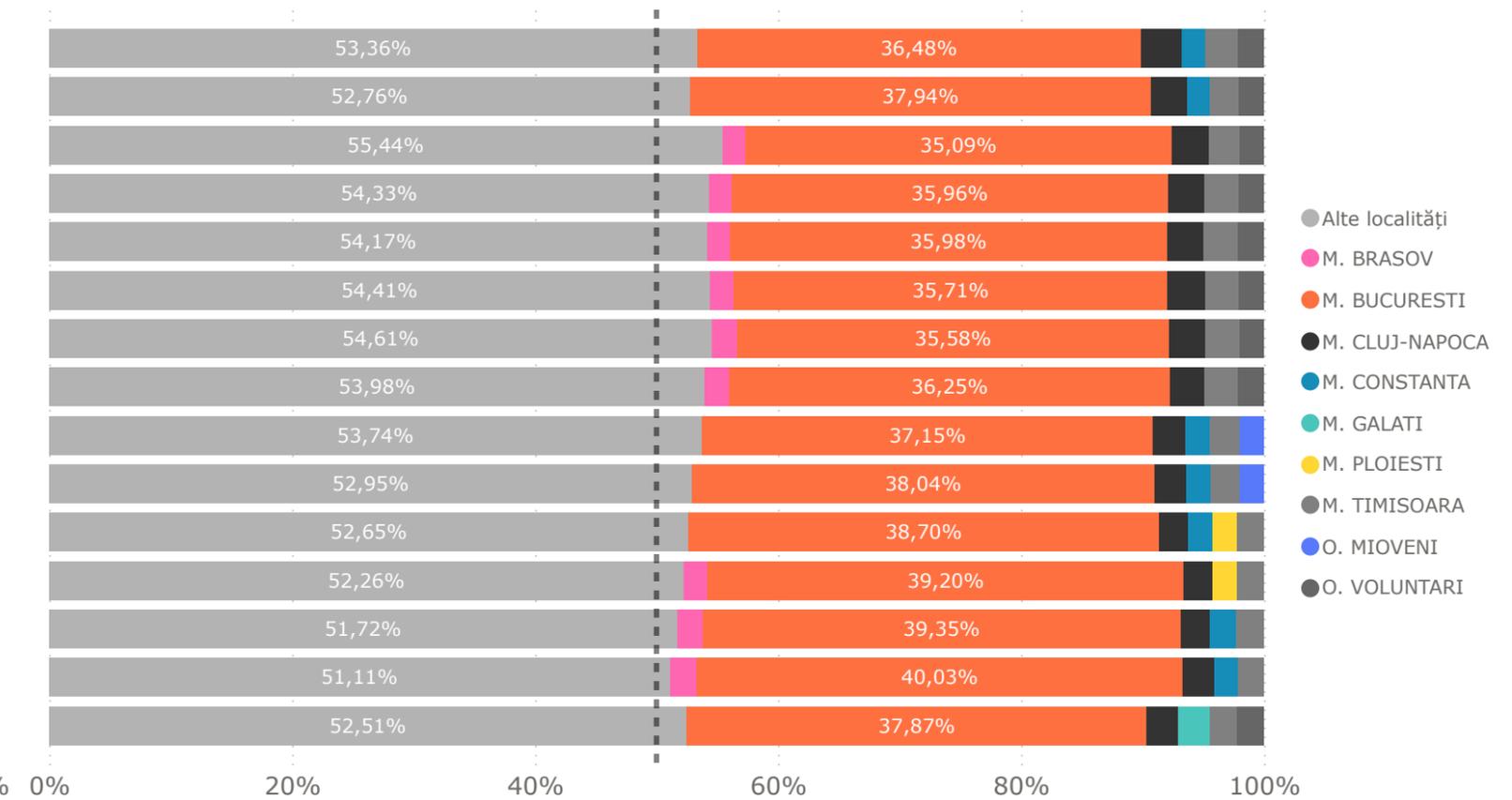


**Județele și localitățile aflate în afara TOP5 al venituri anuale contribuie cu procente semnificative la veniturile totale, însă adevărata putere economică rămâne concentrată într-un număr redus de județe și centre urbane.**

**Această concentrare economică creează o dependență disproporționată de câteva locații, ceea ce perpetuează disparitățile regionale. Paradoxal, deși jumătate din veniturile totale provin din "Alte localități," acestea sunt dispersate și mai puțin capabile să rivalizeze cu influența economică a marilor centre urbane.**

## Distribuția veniturilor totale pe localități și ani 2008-2023

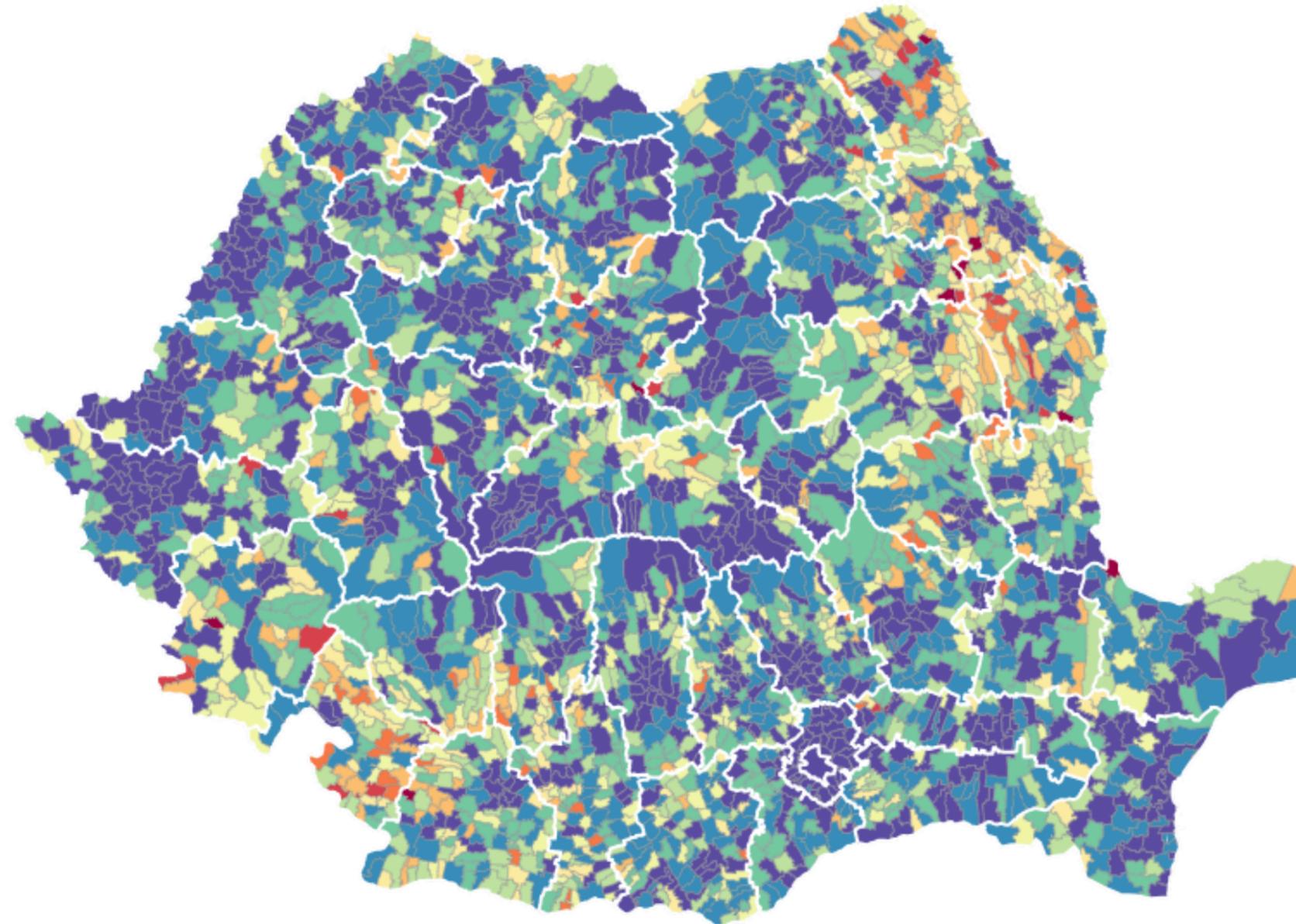
Sursa datelor: Ministerul Finanțelor



În perioada 2008-2023, București și Ilfov continuă să domine generarea veniturilor naționale, contribuind constant la o proporție semnificativă din totalul veniturilor. **Contribuția Bucureștiului variază între 35% și 40% anual, în timp ce Ilfov își menține o pondere stabilă de aproximativ 6-7%.** Alte județe, cum ar fi Argeș, Cluj, Constanța, Timiș și Prahova, au contribuit în mod constant, însă cu ponderi mai mici, în jur de 3-5% fiecare, la nivel național.

La nivel local, distribuția veniturilor între 2008 și 2023 arată o dominație evidentă a "Alte localități" (inclusiv orașe și comune mai mici) care reprezintă între 51% și 55% din veniturile totale anuale. Bucureștiul rămâne cel mai mare contributor individual la veniturile naționale, cu o pondere între 35% și 40% anual. Alte orașe precum Cluj-Napoca, Timișoara, Brașov și Voluntari contribuie fiecare cu 2-3%, ceea ce subliniază concentrarea veniturilor în câteva centre urbane majore.

## Distribuția veniturilor totale per capita pe localități, 2008-2023



Începând cu 2008, când localitățile din intervalele de venit inferioare predominau, România a înregistrat creștere constantă a veniturilor totale per capita. Acest lucru arată că multe comunități beneficiază de pe urma unei activități economice mai ridicate, ceea ce susține dezvoltarea economică regională.

În timp, intervalele de venit medii (438–987 lei și 987–1.762 lei) și chiar cele superioare (4.299–6.434 lei și mai mult) au început să se răspândească, mai ales în jurul centrelor urbane și a regiunilor industriale. Aceasta indică faptul că dezvoltarea economică nu mai este limitată la câteva zone izolate, ci începe să cuprindă tot mai multe localități din jurul orașelor mari. Este o tendință promițătoare care sugerează un impact de propagare economică, cu efecte benefice pentru comunitățile învecinate.

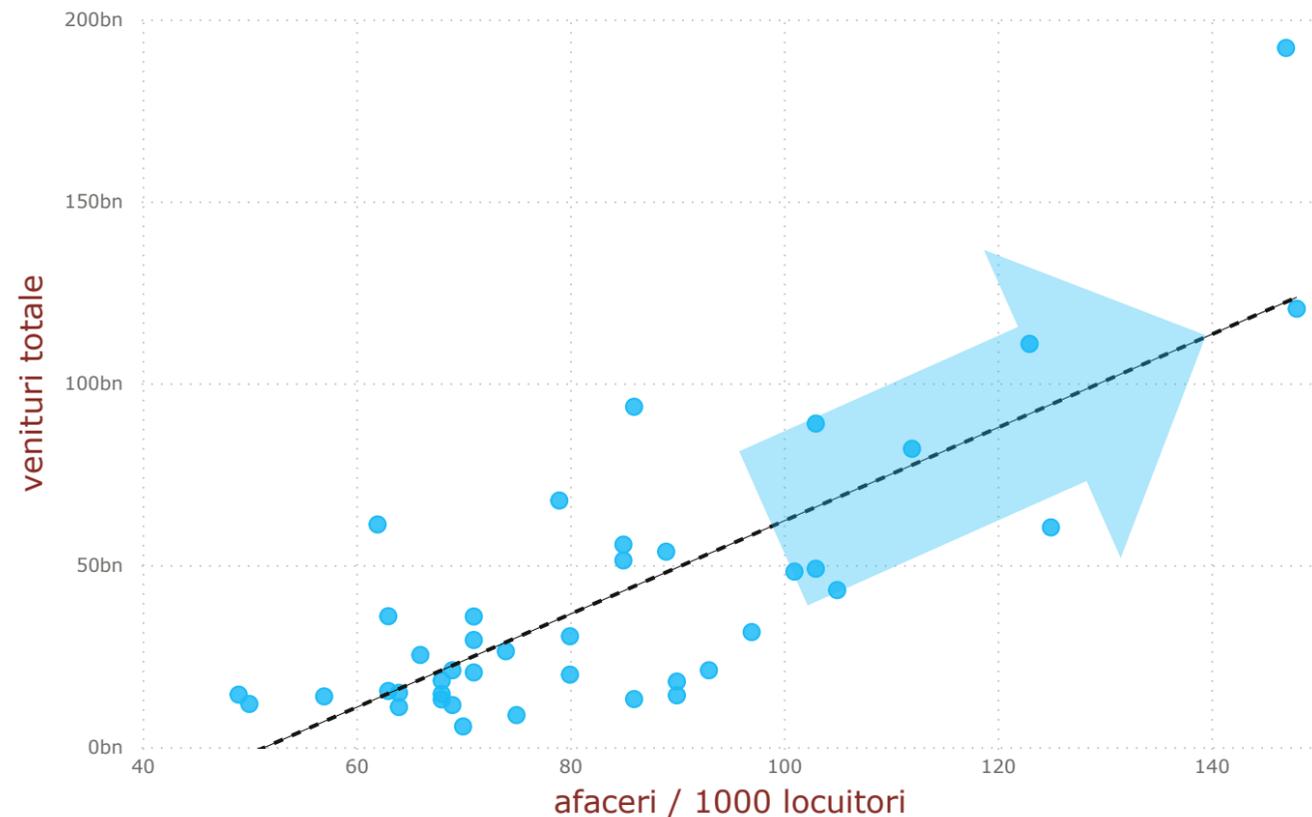
Deși încă există localități cu venituri mici per capita, acestea sunt mai puțin răspândite decât în trecut. Astfel, vedem că pe măsură ce activitatea economică se intensifică la nivel național, zonele în categoriile inferioare încep să devină excepții, nu regula. Aceasta este o evoluție încurajatoare care sugerează că decalajul economic dintre localități se reduce treptat.

Pe măsură ce tot mai multe localități trec în intervalele de venit mai mari, disparitatea dintre regiunile cu venituri mari și cele cu venituri mici devine mai puțin accentuată. Această evoluție indică o tranziție către un echilibru economic mai stabil și o creștere a oportunităților economice în localități diverse.

Mioveni este singurul oraș care a reușit să concentreze aproximativ 2,2% din profitul net total național anual, cel mai probabil datorită industriei auto.

# Distribuția veniturilor totale în raport cu densitatea afacerilor, 2023

Densitate afacerilor vs. venituri totale, pe județe și categorii de localități



**Densitatea afacerilor este un factor important în creșterea veniturilor totale, însă dezvoltarea economică echilibrată necesită abordări diferențiate în funcție de tipul de localitate, cu accent pe infrastructură și accesibilitate în zonele mai puțin dense.**

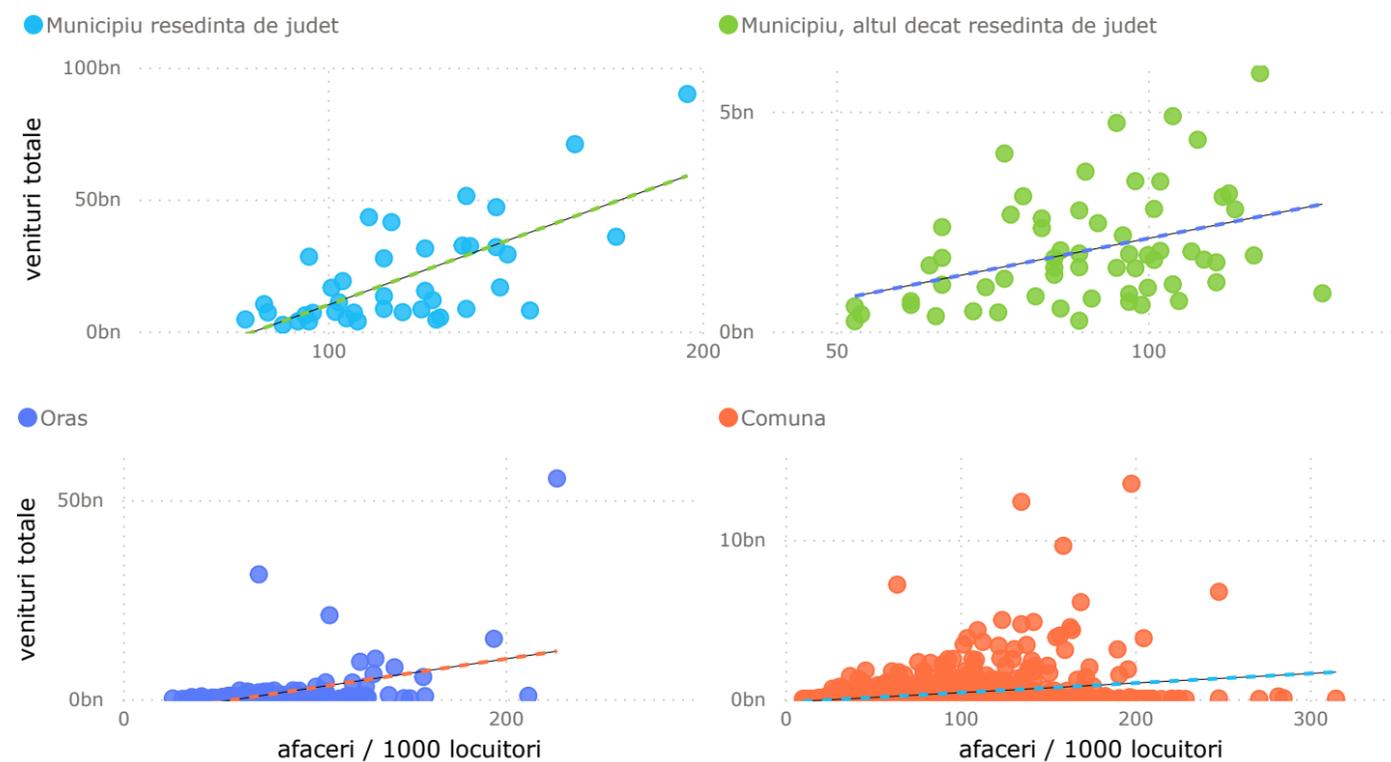
Analiza indică o corelație pozitivă puternică (0,78) între densitatea afacerilor și veniturile totale la nivel de județ. Aceasta sugerează că o strategie de creștere a numărului de afaceri ar putea sprijini dezvoltarea economică județeană. Cu cât un județ are mai multe afaceri raportate la populație, cu atât este mai probabil să genereze venituri mai mari, semnalând un ecosistem antreprenorial robust.

Cu toate acestea, corelația este puternică numai în municipiile reședință de județ (0,68), unde **densitatea afacerilor contribuie semnificativ la dinamica economică locală**, aceste municipii, „trăgând în sus” nivelul general al veniturilor și consolidându-se ca piloni ai ecosistemului antreprenorial național.

În cazul altor categorii de localități – municipii non-reședință, orașe și comune – efectele densității afacerilor asupra veniturilor sunt mai puțin pronunțate, cu o corelație sub 0,45. Aceasta poate sugera că în aceste localități, **factorii precum infrastructura, accesibilitatea și fenomenele demografice (migrație internă și depopulare) au un impact mai mare asupra economiei locale.**

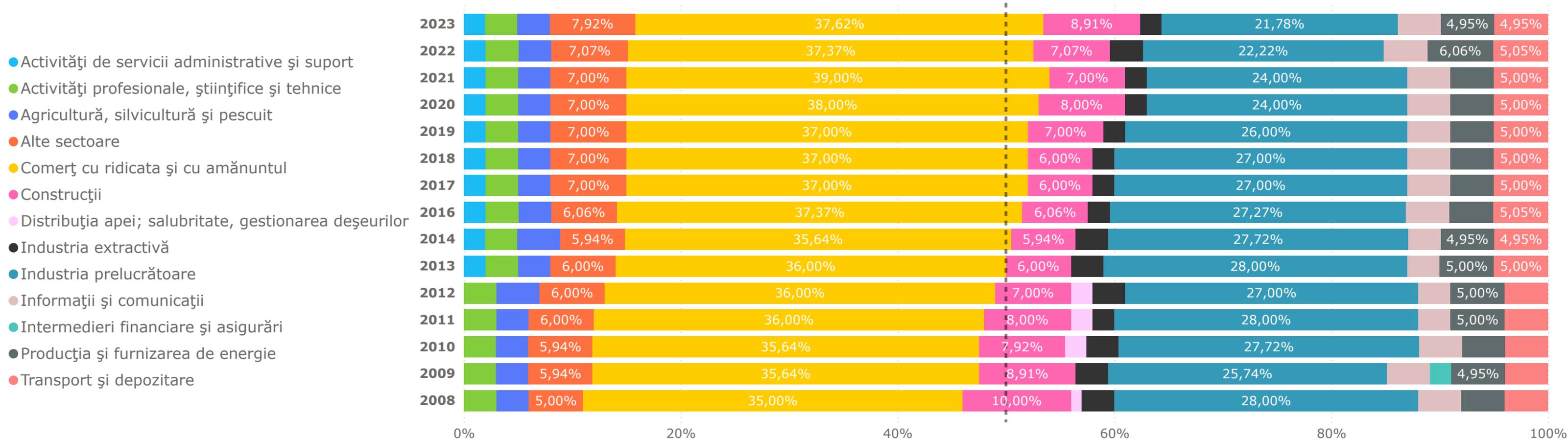
În ultimii 30 de ani, dezvoltarea economică a României a evidențiat nevoia unei creșteri echilibrate între centrele urbane mari și localitățile mai mici. Analiza sugerează că dezvoltarea infrastructurii și îmbunătățirea accesibilității ar putea contribui la consolidarea ecosistemului antreprenorial în localitățile mai puțin dezvoltate.

Deși municipiile reședință de județ atrag afaceri și investiții semnificative, această centralizare poate amplifica disparitățile regionale, lăsând localitățile mai mici într-o poziție dezavantajată. Astfel, riscul de depopulare și de stagnare economică în zonele periferice crește, subliniind necesitatea unor politici de dezvoltare care să echilibreze concentrarea economică și să ofere oportunități sustenabile și în afara marilor centre urbane.



# Distribuția veniturilor totale pe sectoare de activitate, 2008-2023

Sursa datelor: Ministerul Finanțelor



**În ultimii 15 ani, structura economiei românești s-a menținut stabilă, dar cu o concentrare puternică în câteva sectoare dominante. Industria prelucrătoare și comerțul cu ridicata și cu amănuntul au rămas pilonii principali, generând împreună aproximativ 60% din veniturile totale.**

Această constanță sugerează o economie relativ rigidă, cu o dependență economică de aceste sectoare tradiționale, limitând diversificarea.

În aceeași perioadă, sectorul construcțiilor și-a sporit contribuția, ajungând la aproximativ 9% din veniturile totale, reflectând o cerere crescută de infrastructură și locuințe în contextul urbanizării rapide. **Această creștere a construcțiilor a sprijinit dezvoltarea economică, dar dependența de acest sector poate crea vulnerabilități, în special în cazul unei încetiniri a pieței imobiliare.**

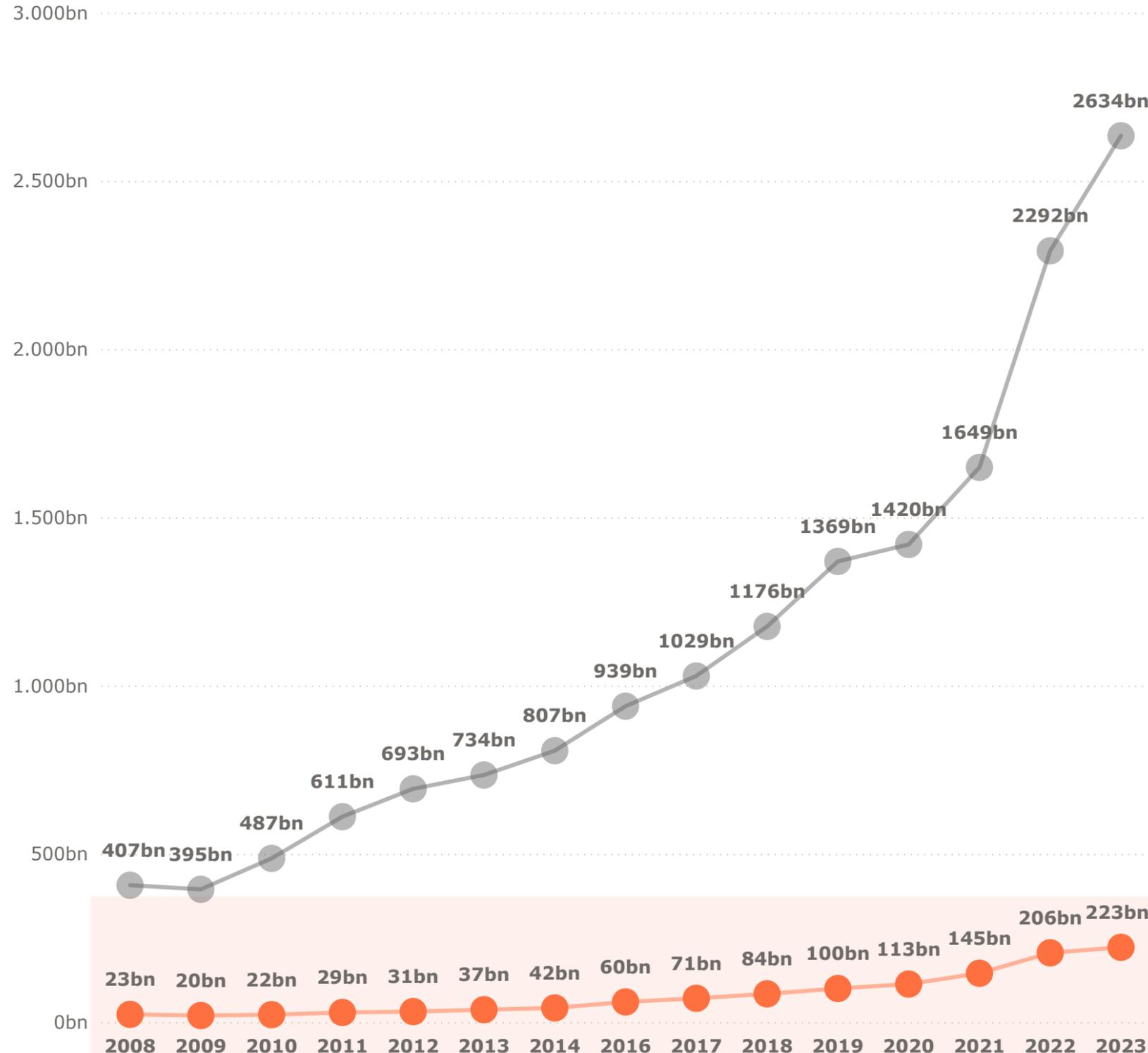
Pe de altă parte, sectoare mai mici, precum informațiile și comunicațiile, agricultura și transportul, au rămas marginale, cu o pondere scăzută în veniturile totale. Deși acestea au potențialul de a contribui la inovare și creștere, au fost insuficient dezvoltate, rămânând în umbra sectoarelor dominante și limitând diversificarea economiei.

Reflecția asupra acestor 15 ani evidențiază necesitatea unei economii mai echilibrate și diversificate. **Sprijinirea sectoarelor emergente și inovative ar putea reduce dependența de sectoarele tradiționale și ar crea o economie mai rezilientă, capabilă să facă față mai bine șocurilor și provocărilor viitoare.**

# Evoluția profitului net în raport cu veniturile, 2008-2023

Sursa datelor: Ministerul Finanțelor

● Profit net total ● Venituri totale



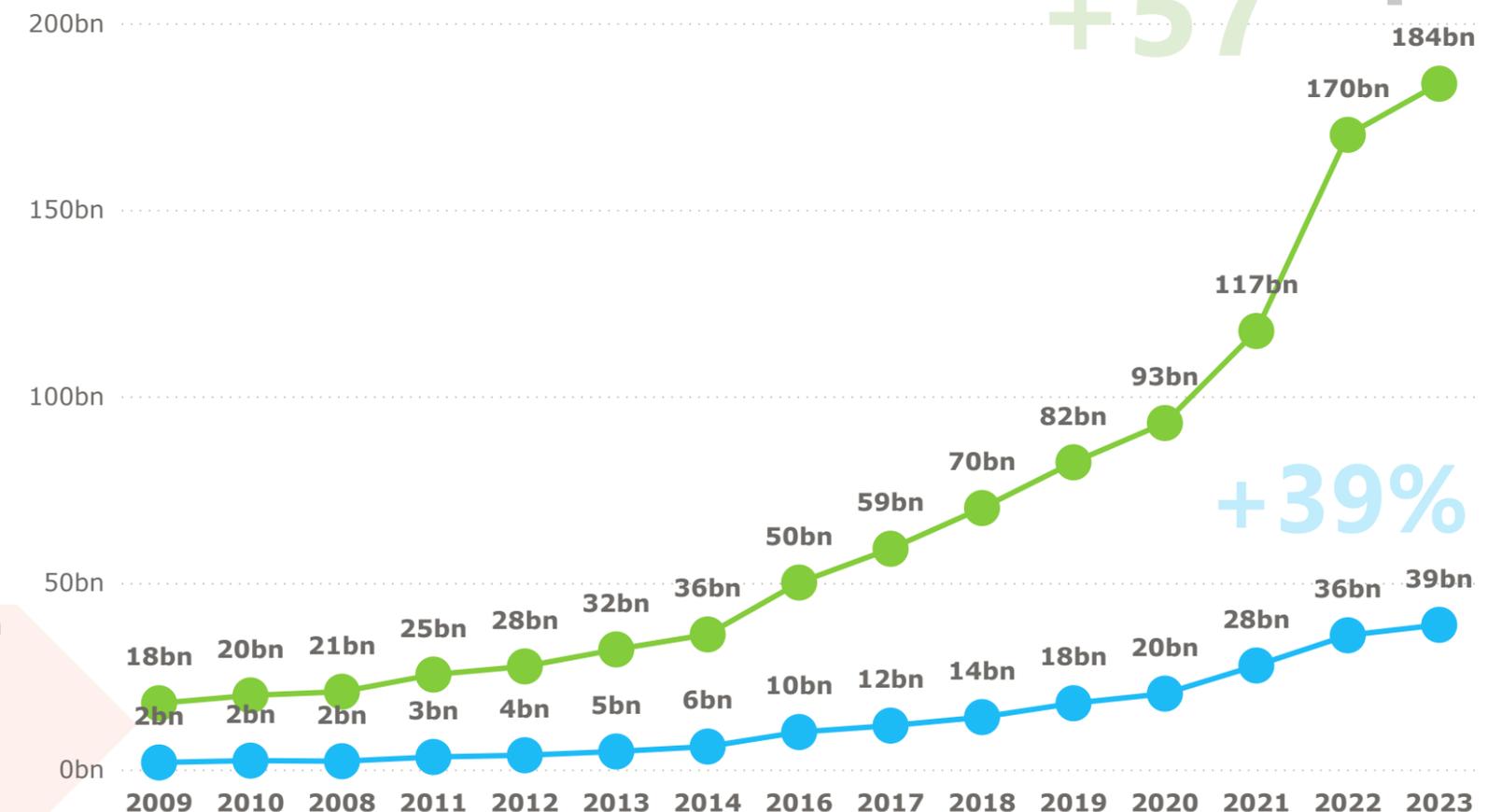
Profitul net în România a crescut considerabil în ultimii ani, dar diferențele între urban și rural rămân semnificative. Analiza perioadei 2008–2023 subliniază o evoluție ascendentă a profiturilor afacerilor din România, impulsionată de factori economici și de oportunitățile apărute după integrarea în Uniunea Europeană.

În perioada 2021–2023, veniturile totale au crescut cu 60%, fiind însoțite de o majorare a profitului net. Cu toate acestea, există diferențe importante între mediile de rezidență: profitul net în mediul urban a crescut cu 57%, semnificativ mai rapid decât în mediul rural, unde creșterea a fost de doar 39%. Această diferență evidențiază persistența provocărilor specifice mediului rural în menținerea unei rentabilități ridicate.

## Evoluția profitului net al afacerilor din România, pe medii de rezidență

Sursa datelor: Ministerul Finanțelor

● RURAL ● URBAN



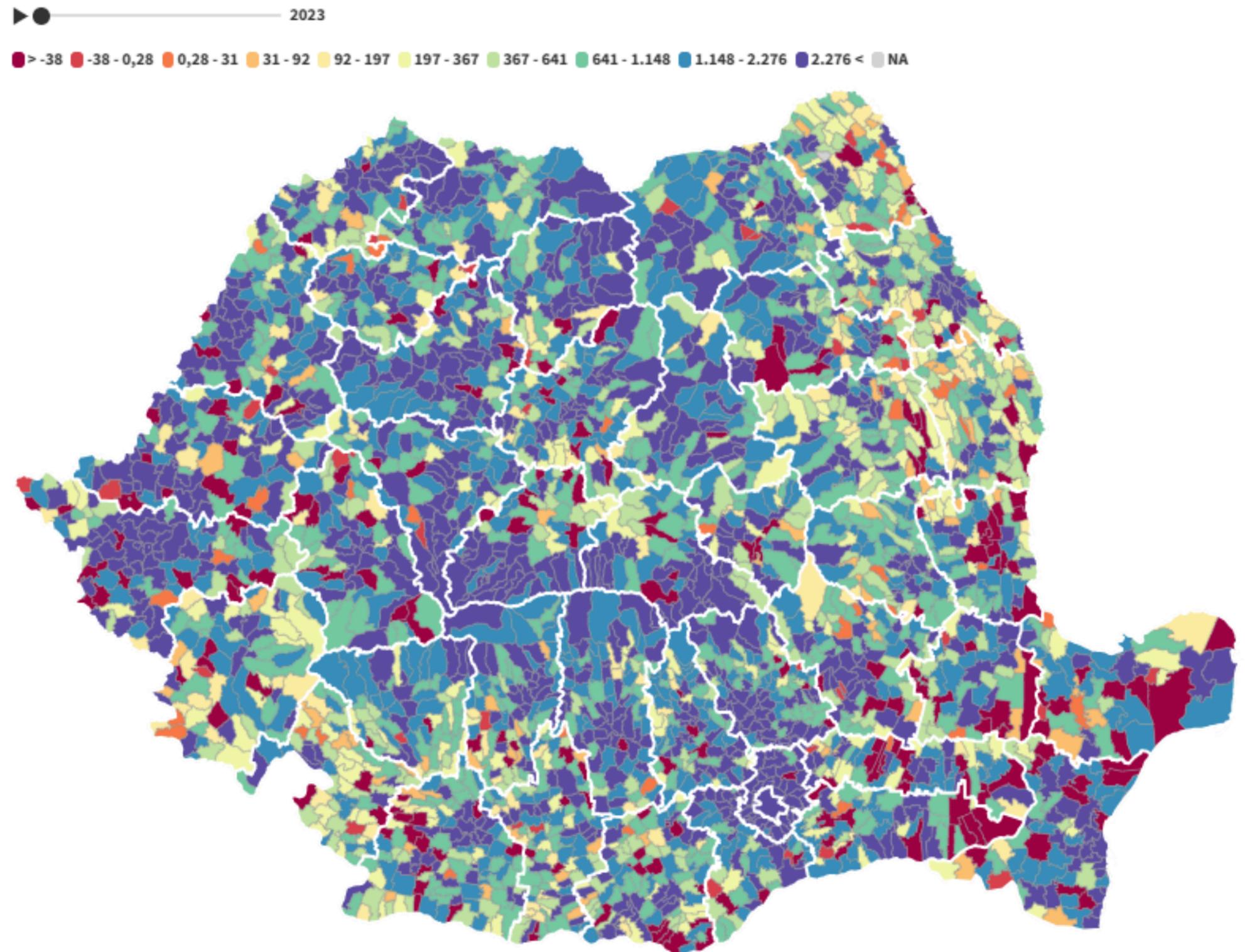
## Distribuția profitului net per capita pe localități, 2008-2023

Harta profitului net per capita din 2023 oferă o perspectivă detaliată asupra performanței economice locale, evidențiind o evoluție semnificativă a prosperității în ultimii 15 ani. În 2008, multe localități aveau profituri per capita scăzute, reflectând un ecosistem antreprenorial aflat la început de drum. Integrarea în Uniunea Europeană și noile oportunități economice au stimulat economia locală, rezultând într-o creștere substanțială a profitabilității în majoritatea regiunilor.

În regiunile dezvoltate, cum ar fi București-Ilfov, Cluj, Timiș și Sibiu, **profitul net per capita a crescut constant, demonstrând atât densitatea ridicată a firmelor, cât și capacitatea acestora de a genera profituri considerabile.** În anumite localități din aceste regiuni, precum Băile Olănești, Sebeș, Recaș sau Miercurea Sibiului, profitul per capita depășește 2276 lei, arătând că prosperitatea economică nu este limitată doar la centrele urbane mari, ci s-a extins și către localitățile mai mici.

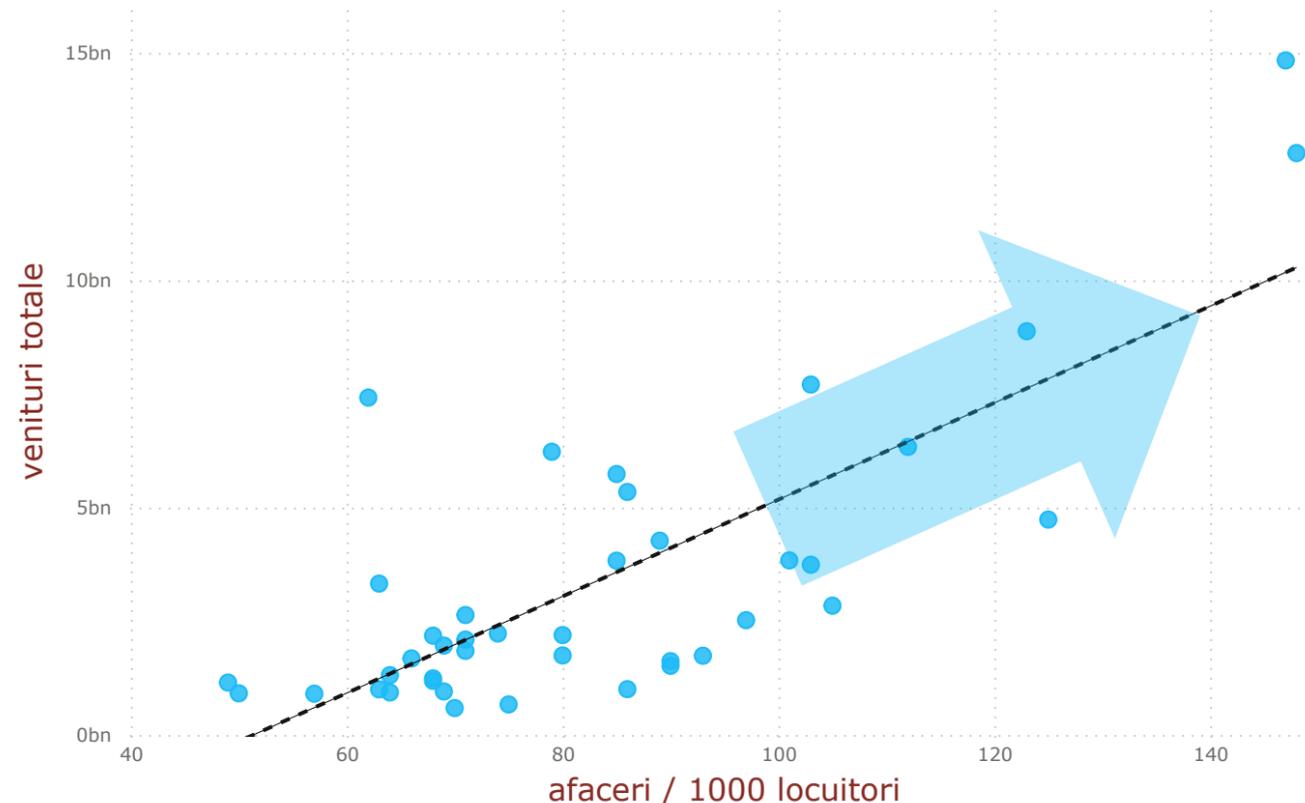
În zonele din sud și est, care în 2008 aveau profituri per capita foarte scăzute, a avut loc o creștere moderată a profitabilității. Deși densitatea firmelor este mai redusă, unele localități din aceste regiuni înregistrează profituri semnificative, sugerând prezența unor afaceri mari sau a unor sectoare economice profitabile, contribuind astfel la o distribuție mai echilibrată a prosperității la nivel național.

Cu toate acestea, harta anului 2023 arată și câteva „zone roșii” – localități unde profitul net per capita rămâne scăzut sau chiar negativ. Regiunile din Dobrogea, dar și alte zone, continuă să înregistreze profituri foarte mici sau pierderi, semnalând provocări economice persistente și dificultăți în dezvoltarea unui ecosistem antreprenorial sustenabil. Deși rămân o provocare, însă în contextul unei tendințe generale pozitive de creștere și stabilizare economică la nivelul întregii țări acestea trebuie considerate excepții.



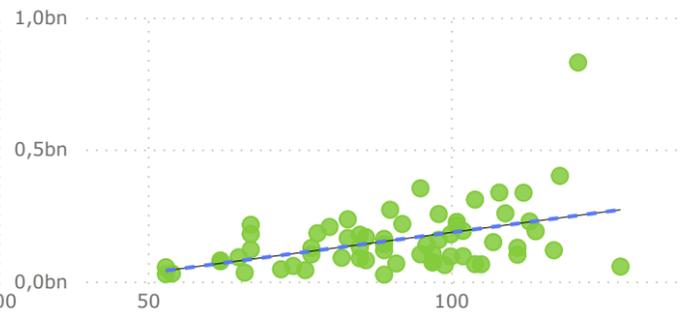
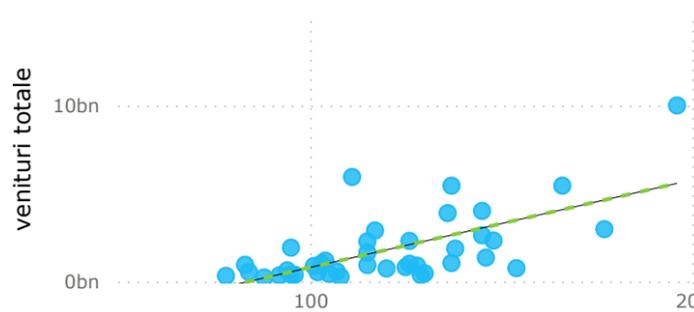
# Distribuția profitului net în raportul cu densitatea afacerilor, 2023

Densitate afacerilor vs. profitul net, pe județe și categorii de localități



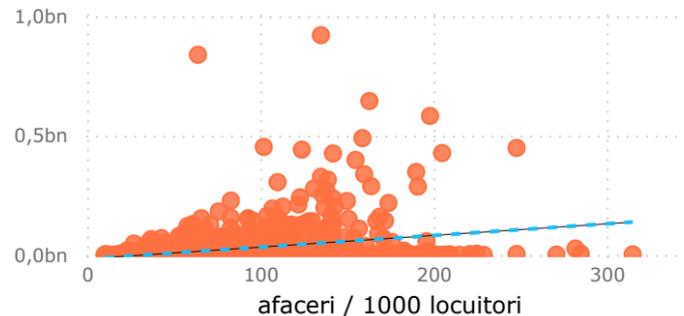
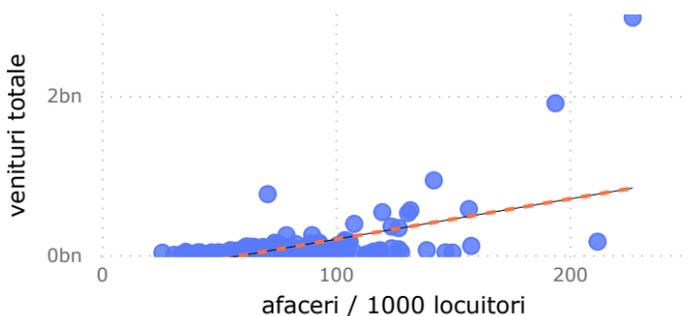
● Municipiu reședința de județ

● Municipiu, altul decât reședința de județ



● Oras

● Comuna



Datele indică o relație pozitivă între densitatea afacerilor și profitul net, cu o corelație de **0.65** — o valoare mai mică decât corelația observată pentru veniturile totale, care este de **0.78**. Aceasta sugerează că, deși o densitate mare de afaceri contribuie semnificativ la generarea de venituri totale, impactul acesteia asupra profitului net este ușor mai redus. În esență, densitatea afacerilor impulsionează fluxurile de venituri într-o măsură mai mare decât profitabilitatea individuală, subliniind importanța volumului de afaceri pentru economie, chiar și atunci când profiturile variază între companii.

Comunele prezintă cele mai scăzute corelații atât pentru profit net, cât și pentru venituri totale, confirmând că **zonele rurale întâmpină dificultăți în a transforma densitatea afacerilor în profituri și venituri semnificative**. Această observație evidențiază provocările cu care se confruntă mediul rural în crearea unui mediu de afaceri dinamic și profitabil, în ciuda prezenței unor afaceri locale.

**În cazul municipiilor reședință de județ, atât la profit net (0.653), cât și la venituri totale, corelațiile confirmă importanța acestora ca centre economice principale.**

Investițiile în infrastructură și sprijinul pentru dezvoltarea mediului de afaceri au consolidat aceste zone, făcându-le puncte de atracție economică esențiale pentru regiunile respective.

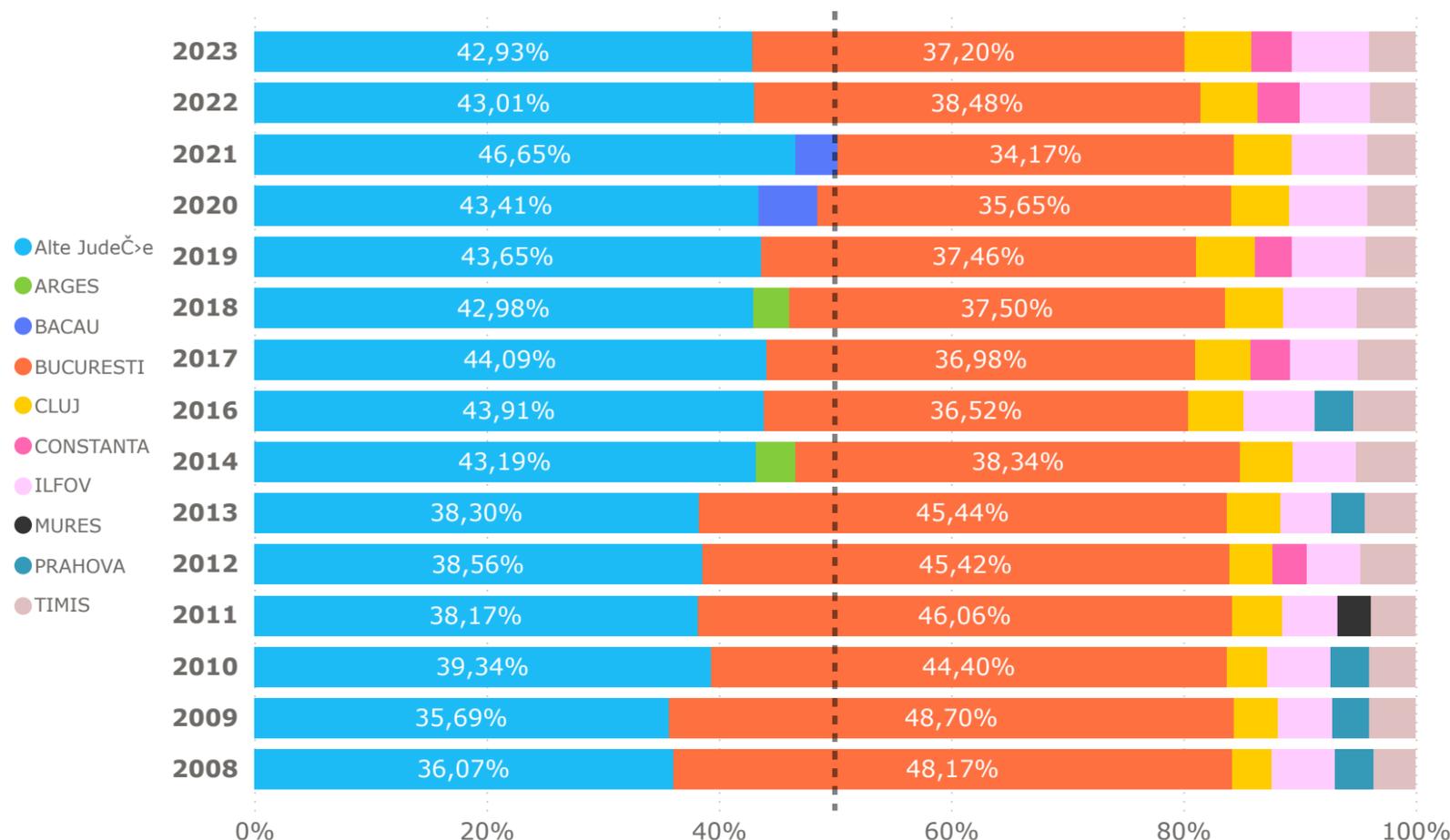
Nu se poate spune același lucru în cazul orașelor și municipiilor, aici corelațiile indicând existența unui potențial economic neexploatat complet. Fără o strategie de susținere suplimentară, aceste localități nu pot atinge performanța economică a municipiilor reședință de județ. Această diferență subliniază necesitatea unor intervenții economice direcționate pentru a sprijini dezvoltarea economică locală.

**Corelațiile între densitatea afacerilor și veniturile totale sunt ușor mai ridicate decât cele cu profitul net, indicând că densitatea afacerilor contribuie semnificativ la fluxurile de venituri, dar nu toate afacerile sunt profitabile la același nivel. Deși o densitate mare de afaceri contribuie la creșterea profitului, impactul acesteia este și mai puternic asupra generării de venituri totale. Astfel, se poate sublinia importanța stimulării afacerilor care nu doar generează venituri, ci și contribuie la profitabilitatea economică sustenabilă**

# Evoluția profitului net pe județe, localități și ani, 2008-2023

## Distribuția profitului net pe județe și ani 2008-2023

Sursa datelor: Ministerul Finanțelor



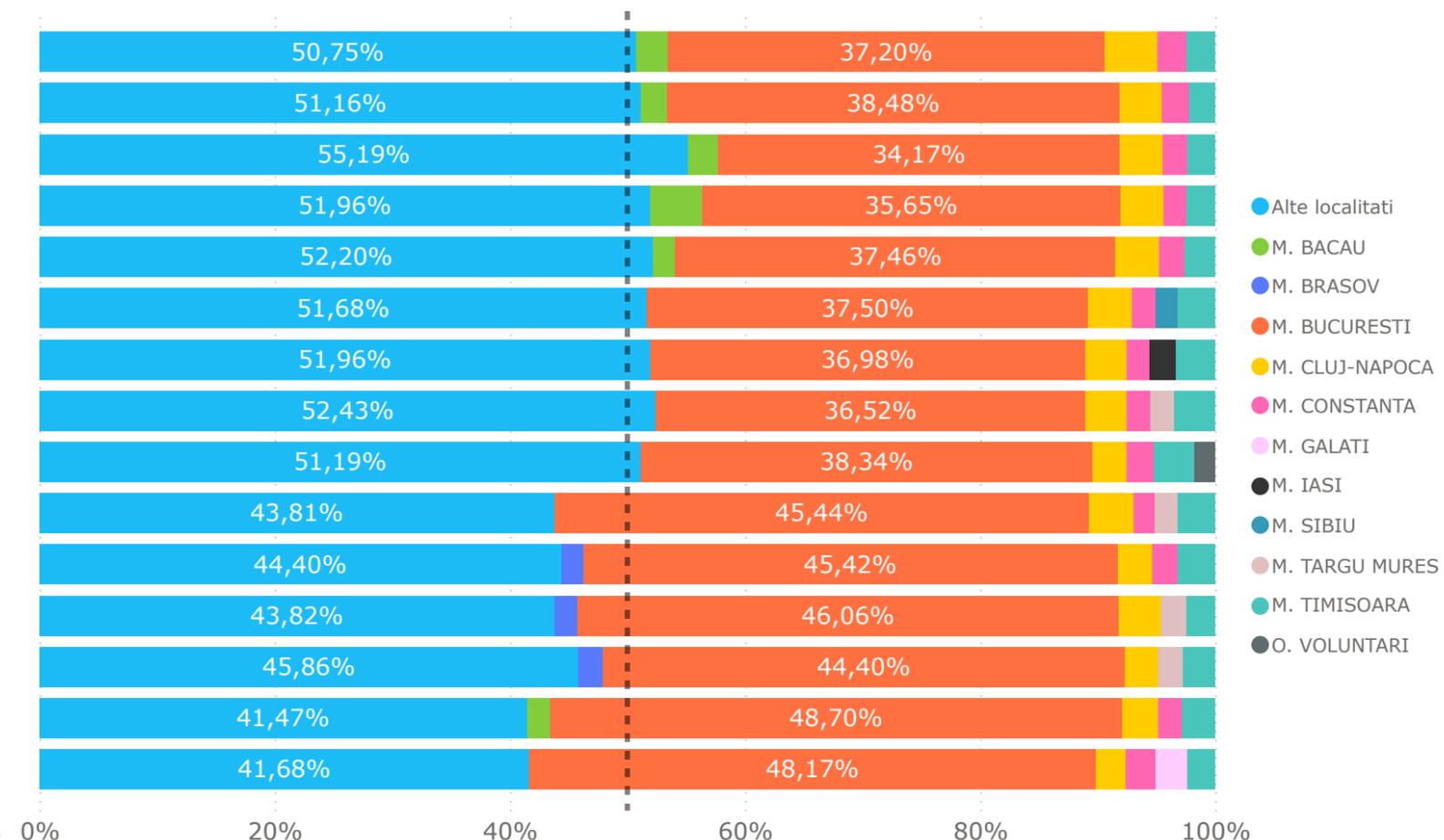
**Bucureștii continuă să concentreze o pondere majoră a profitului net național, însă scăderea acestei ponderi de la 45% în 2014 la 37% în 2023 indică o distribuție mai echilibrată a prosperității economice în alte regiuni.**

Această schimbare reflectă o extindere treptată a activităților economice și o creștere a contribuțiilor economice din județe și orașe care devin din ce în ce mai relevante pe plan local.

Evoluția profitului net per capita a fost puternic influențată de crizele economice din ultimii 15 ani. În 2008, profitul net per capita era concentrat în câteva centre economice majore, iar criza economică din 2009 a accentuat și mai mult această concentrație. După 2010, profitul per capita a crescut constant în teritoriu până în 2020, când pandemia a cauzat scăderi notabile în anumite regiuni, inclusiv în Ialomița, Călărași, Constanța.

## Distribuția profitului pe localități și ani 2008-2023

Sursa datelor: Ministerul Finanțelor



Anii 2021-2023 au adus o redresare parțială a profitului net în teritoriu, însă 2023 a accentuat disparitățile locale, cu Dobrogea, Banat și Transilvania fiind afectate în mod special. În contrast, regiunea Moldovei (Nord-Est) deși are o creștere mai lentă și profiturile rămân modeste, a înregistrat o stabilizare mai uniformă.

De-a lungul ultimilor 15 ani, alături de București, un număr limitat de județe – Timiș, Bacău, Constanța, Brașov, Prahova, Argeș sau Cluj – au contribuit în mod constant cu 50-58% din profitul net național. În cadrul acestora, orașe precum Cluj-Napoca, Timișoara, Bacău sau Brașov au avut o contribuție semnificativă la profitul net.

Analiza subliniază importanța descentralizării economice și susținerea regiunilor în dezvoltare, pentru a reduce dependența de centrele mari și a sprijini o creștere economică echilibrată și sustenabilă.

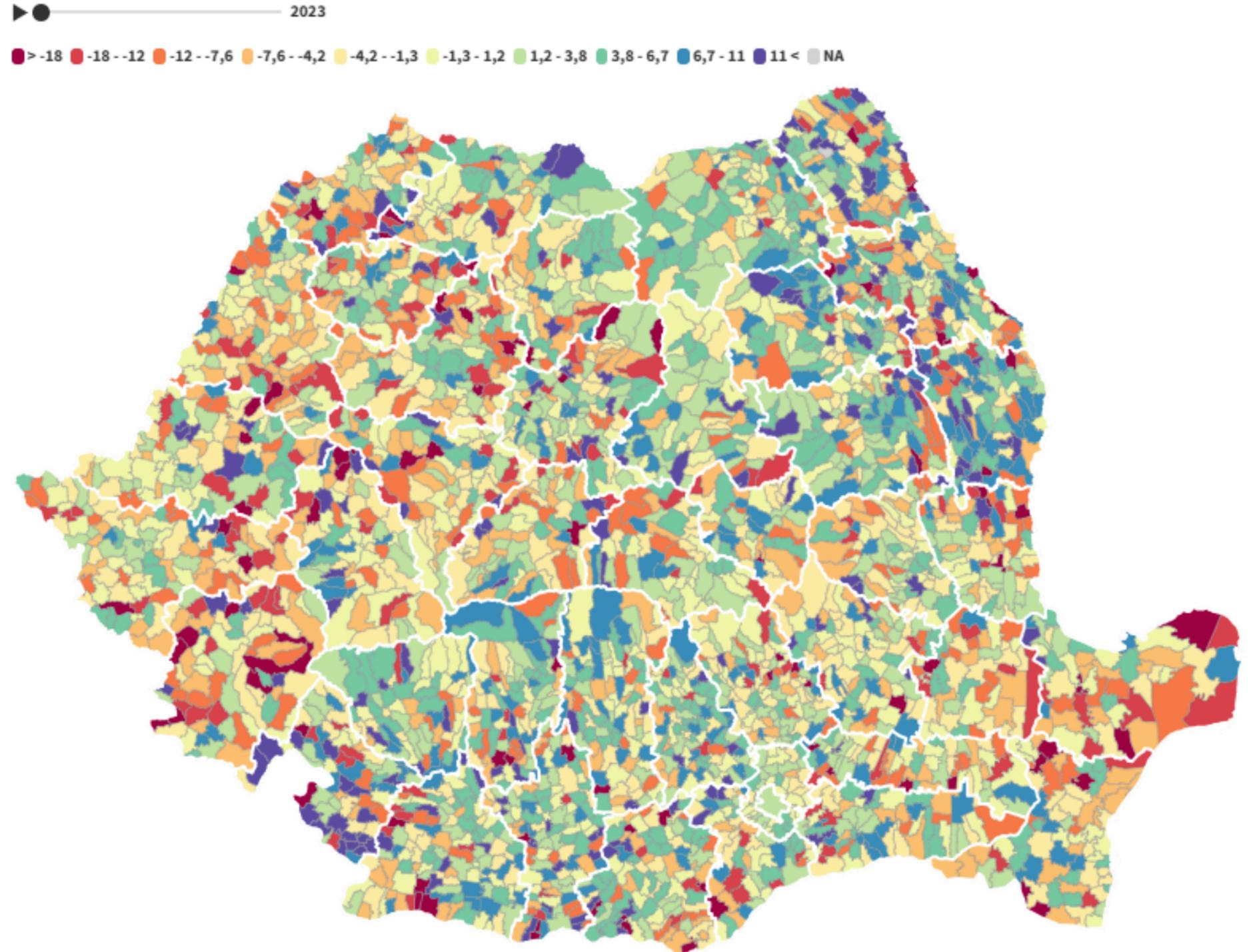
## Media marjei profitului net pe localități, 2008-2023

Pentru anul 2023, datele arată că **24% dintre afacerile din România înregistrează o marjă netă a profitului negativă, evidențiind o vulnerabilitate economică semnificativă din cauza cheltuielilor care depășesc veniturile**. La nivel județean, între 18% și 28% dintre afaceri sunt în risc financiar, o îmbunătățire față de 2009, când peste 35% dintre afaceri se aflau în această situație, sugerând o stabilizare economică generală.

Anii 2020 și 2023 au marcat creșteri notabile în numărul de afaceri vulnerabile financiar, influențate de pandemia COVID-19, schimbările fiscale și instabilitatea geopolitică, factori externi care au afectat profitabilitatea mai mult decât condițiile economice locale.

Analiza regională scoate în evidență contraste semnificative: nord-vestul și centrul țării, cu județe dezvoltate precum București-Ilfov, Cluj, Timiș și Sibiu, prezintă o densitate ridicată de afaceri și marje de profit per capita peste media națională, în timp ce sudul și estul au, în general, densități și profitabilități mai scăzute. Cu toate acestea, **în unele județe din sud și est, anumite afaceri mari sau sectoare specifice reușesc să obțină profituri substanțiale în ciuda densității reduse.**

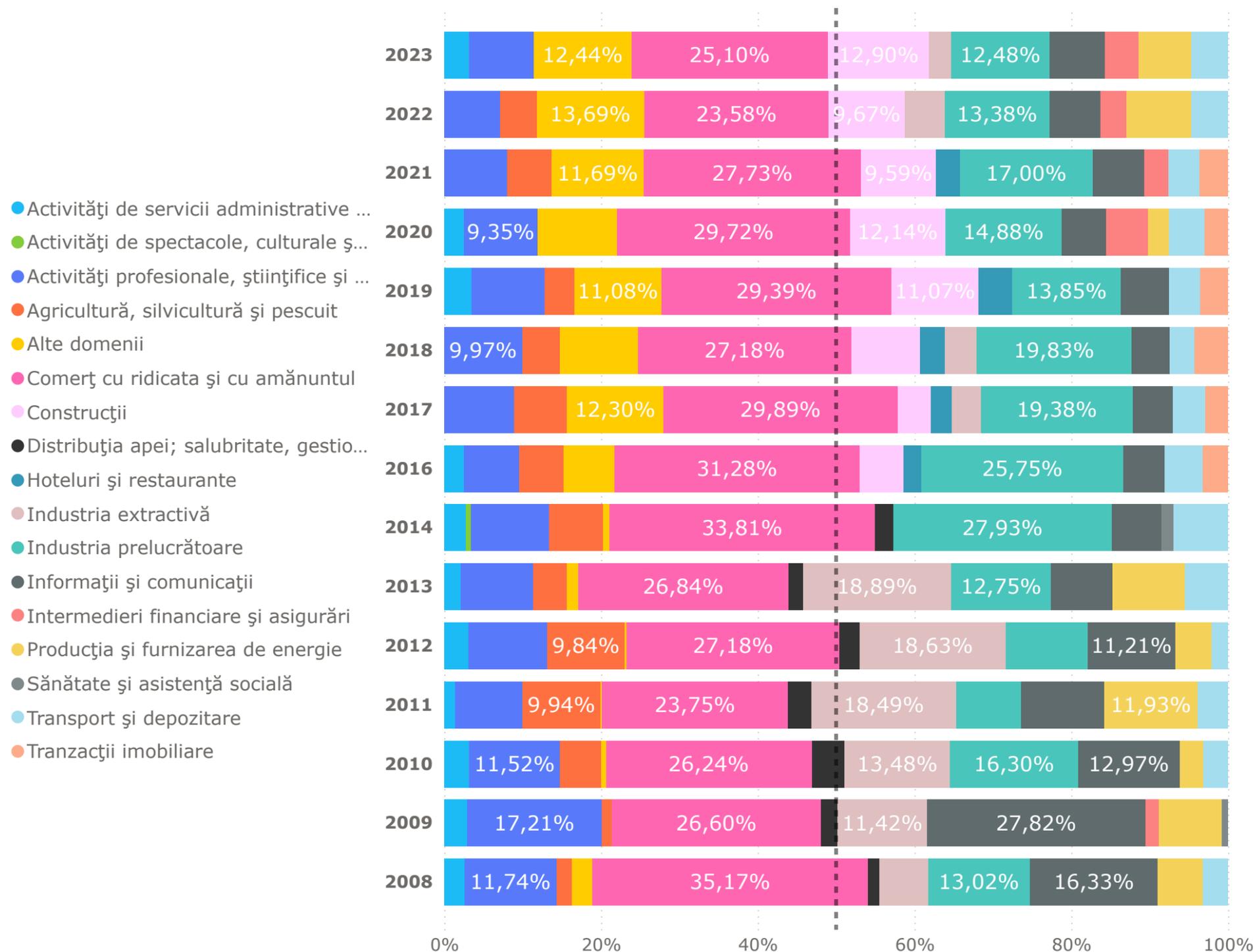
La nivel local, se observă diferențe marcante între zonele urbane și rurale: în timp ce în mediul urban sunt concentrate majoritatea firmelor profitabile, **mediul rural întâmpină dificultăți în atragerea investițiilor și dezvoltarea de afaceri sustenabile, având o capacitate limitată de a genera profituri mari.**



# Distribuția profitului net pe sectoare de activitate

## Distribuția profitului net pe sectoare și ani

Sursa datelor: Ministerul Finanțelor



Distribuția profitului net pe sectoare nu urmează aceeași structură ca în cazul veniturilor totale. În timp ce veniturile sunt dominate de comerțul cu ridicata și industria prelucrătoare, profitul net este mult mai concentrat în comerțul cu amănuntul, construcții și servicii profesionale, științifice și tehnice. Această discrepanță arată că, deși anumite sectoare generează volume mari de venituri, nu toate reușesc să le convertească în profituri semnificative.

Pe parcursul ultimilor 15 ani, sectorul comerțului cu ridicata și cu amănuntul a fost un pilon central al profitului net, atingând un vârf de 35% în 2008 și stabilizându-se în jurul valorii de 25-30%. Acest sector a demonstrat reziliență economică și relevanță structurală, chiar și în perioade de incertitudine economică.

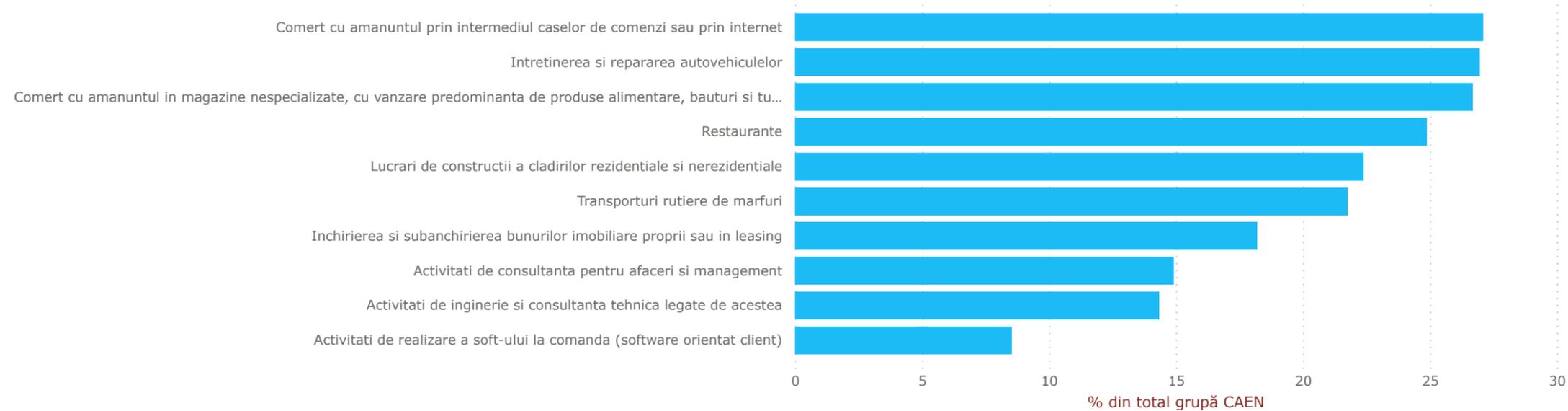
Sectorul prelucrător, deși rămâne un contributor important, a înregistrat fluctuații notabile, cu o variație între 13% și 28% din profitul net. Aceste oscilații reflectă o sensibilitate crescută la ciclurile economice globale și cererea externă, care pot afecta profitabilitatea sectorului. În schimb, construcțiile au prezentat o tendință de creștere stabilă, pornind de la niveluri mai scăzute și ajungând să reprezinte 13% din profitul net până în 2023. Această evoluție sugerează o intensificare a investițiilor în infrastructură și dezvoltare, subliniind rolul crescând al sectorului în economia națională.

De asemenea, sectorul serviciilor profesionale, științifice și tehnice și-a menținut o contribuție constantă la profiturile nete, poziționându-se ca un sector bazat pe cunoștințe, cu nevoi de capital relativ scăzute dar cu profituri stabile. În timp ce sectorul agricol și tranzacțiile imobiliare au contribuit semnificativ la profituri până în 2021, aceste sectoare au scăzut în 2022, posibil din cauza unor schimbări structurale și provocări economice. Analiza ultimilor 15 ani indică o nevoie clară de diversificare economică pentru a reduce dependența de câteva sectoare cheie și a îmbunătăți reziliența economică la fluctuațiile globale.

# Profilul de risc al domeniilor de activitate, 2023

## Procentul de companii cu risc pentru cele mai mari 10 domenii de activitate

NPM < 0. Sursa: Ministerul Finanțelor, INS



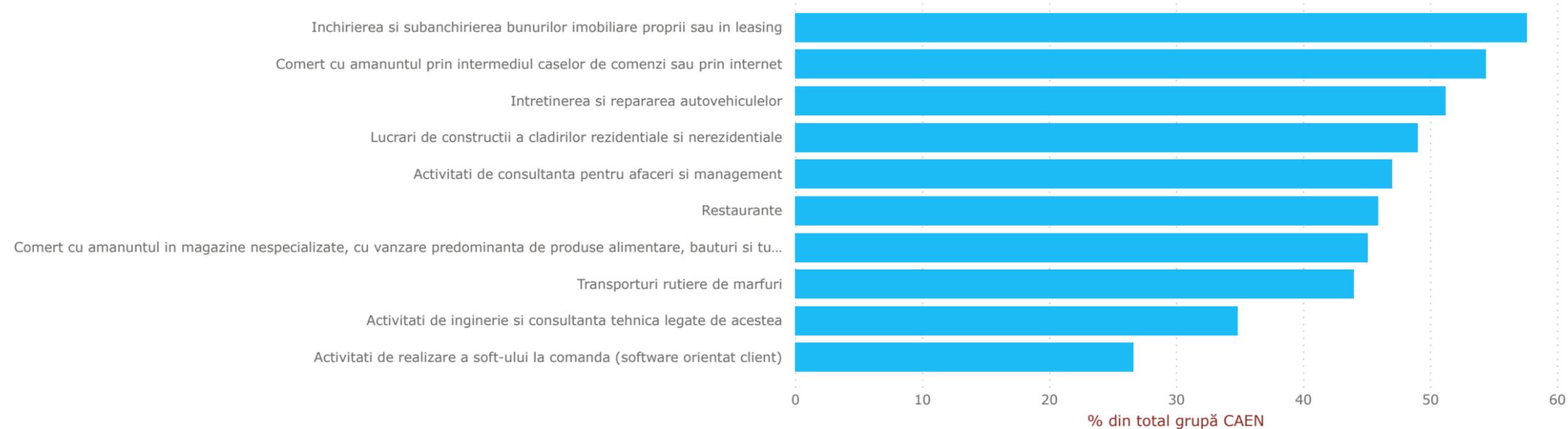
Analiza scoate în evidență sectoarele economice din România cu cele mai mari riscuri financiare și cu un nivel ridicat de îndatorare. Printre cele mai vulnerabile domenii se numără comerțul online, întreținerea și repararea autovehiculelor, restaurantele și construcțiile rezidențiale. Aceste sectoare, deși esențiale și foarte active economic, sunt sensibile la fluctuațiile pieței și la provocările financiare.

De exemplu, comerțul online și închirierea imobiliară prezintă un procent semnificativ de companii cu un grad de îndatorare de peste 50%, ceea ce le face vulnerabile la schimbările economice neașteptate. Îndatorarea ridicată poate limita flexibilitatea acestor afaceri și le poate expune riscurilor majore în perioade de criză economică.

În concluzie, aceste date subliniază importanța unei gestionări atente a riscurilor financiare în aceste sectoare critice. Firmele din aceste domenii trebuie să fie precaute în gestionarea îndatorării pentru a asigura sustenabilitatea pe termen lung și pentru a putea naviga cu succes printr-un mediu economic volatil.

## Procentul de companii cu grad de îndatorare mai mare de 50% pentru cele mai mari 10 domenii de activitate

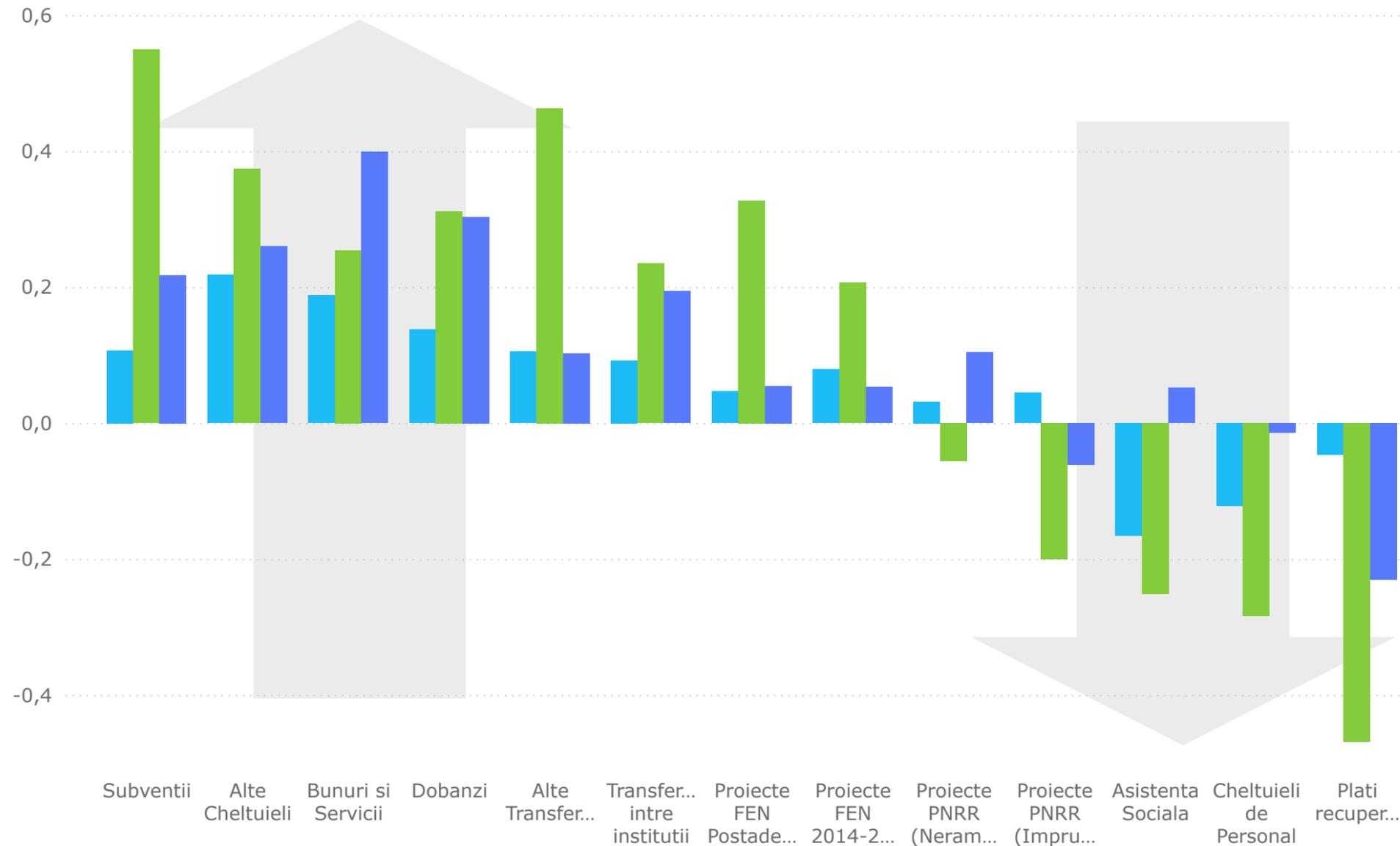
Sursa: Ministerul Finanțelor, INS



# Impactul cheltuielilor la nivel local

## Corelația: cheltuieli locale vs. profit net

● Comune ● Municipii ● Orașe



România se confruntă cu diferențe majore între mediul urban și rural în ceea ce privește dezvoltarea economică și infrastructura. Municipiile beneficiază de o economie diversificată și acces la fonduri europene și naționale, în timp ce multe comune rurale se confruntă cu subdezvoltare și depopulare, având acces limitat la resurse. Orașele sunt undeva între aceste două extreme, având un potențial de dezvoltare moderat.

**Municipiile (M):** Cheltuieli pentru subvenții, transferuri publice și proiecte de capital au corelații pozitive puternice cu profitul companiilor locale. Aceste localități folosesc eficient resursele pentru a stimula economia.

**Orașele (O):** Cheltuielile pentru bunuri și servicii și cheltuieli de capital arată un impact semnificativ asupra profitabilității afacerilor. Investițiile în infrastructură și servicii publice sprijină dezvoltarea economică.

**Comunele (C):** Corelațiile sunt în general mai slabe, reflectând dependența economică de agricultură. Cheltuielile de personal și asistența socială nu stimulează profitul local, acestea putând avea chiar efecte negative, în timp ce investițiile în bunuri și servicii pot avea un impact moderat.

Municipiile și orașele beneficiază cel mai mult de pe urma cheltuielilor publice orientate spre dezvoltare și investiții, datorită accesului mai bun la resurse financiare, forței de muncă diversificate și infrastructurii mai dezvoltate. În schimb, comunele rurale, care sunt mai izolate din punct de vedere economic și demografic, au nevoie de o reorientare a cheltuielilor pentru a stimula o creștere economică sustenabilă.

# Profil de antreprenor

**Profil de Antreprenor 2024** - o imagine cât mai fidelă a profilului antreprenorului român

În această a doua parte a studiului, ne-am concentrat pe **crearea profilului antreprenorului român în anul 2024**, încercând să identificăm caracteristicile și nevoile acestuia.

Studiul a fost realizat pe baza unui sondaj dedicat care folosește un set de întrebări ajustate pe baza răspunsurilor din 2023 primite la ediția din anul 2023.

În acest scop, s-a aplicat o selecție, pornind de la baza de date a Ministerului Finanțelor pentru companiile cu cel puțin un angajat și o cifră de afaceri de minimum 10.000 de lei. Populația analizată numără aproximativ 475.000 de companii, iar eșantionul de 330 de chestionare completate online prin Typeform reflectă cu acuratețe nevoile-cheie ale antreprenorilor din targetul nostru.

Eșantionul oferă o acuratețe mai puternică pentru segmente specifice ale ecosistemului antreprenorial, precum comunitățile de antreprenori la început de drum sau în curs de consolidare. În același timp, acesta poate fi considerat reprezentativ, în limitele metodologice, și pentru populația de companii selectate, asigurând un interval de încredere de 95% și o marjă de eroare de  $\pm 5,4\%$ .

# Key Insights

## **Creștere cu Potențial: oportunități neuniform distribuite**

Cu 54% dintre companii raportând o creștere a veniturilor în 2024, România demonstrează un ritm de evoluție pozitiv, dar nu egal pentru toate afacerile. Aceasta evidențiază o economie cu potențial de expansiune, dar și nevoia de strategii personalizate pentru sectoare și regiuni care întâmpină mai multe provocări.

## **Reziliență în Fața Provocărilor: semnal de stabilitate**

În pofida obstacolelor, peste 30% dintre companii au reușit să mențină venituri stabile, sugerând capacitatea antreprenorilor de a se adapta și a răspunde schimbărilor. Aceasta subliniază reziliența afacerilor românești, un indicator esențial pentru creșterea stabilă pe termen lung.

## **Digitalizarea Incompletă: un pas spre potențialul neexplorat**

Deși tehnologia este recunoscută drept un element cheie pentru creștere, aproape 50% dintre afaceri încă utilizează digitalizarea la un nivel moderat sau scăzut. Această disparitate arată că multe companii nu și-au valorificat pe deplin potențialul tehnologic, rămânând o mare oportunitate neexplorată pentru extinderea pieței și îmbunătățirea eficienței.

## **Acces la Resurse și Investiții: o cale dificilă către scalabilitate**

Mulți antreprenori întâmpină dificultăți în obținerea de investiții și finanțare externă, rămânând dependenți de fondurile proprii pentru susținerea afacerilor. Lipsa accesului la capital și la clienți limitează creșterea și împiedică scalabilitatea și extinderea internațională, priorități vitale pentru o economie competitivă.

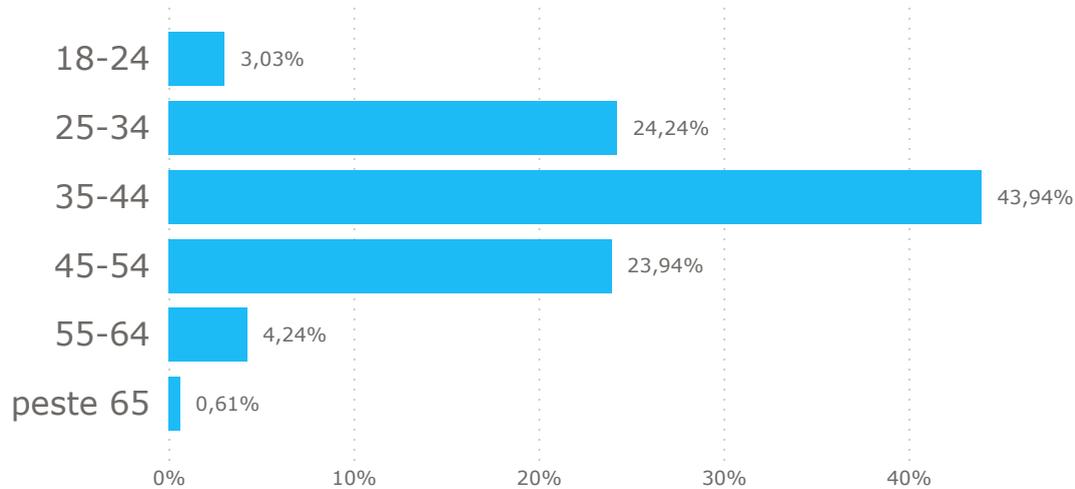
## **Transformarea Culturii de Muncă: tranziția către modele flexibile**

Pandemia a accelerat schimbarea culturii organizaționale, cu un interes crescut pentru munca remote și modelele hibride. Aceste schimbări indică dorința antreprenorilor de a implementa structuri flexibile și inovatoare, adaptate nevoilor moderne ale angajaților și provocărilor globale, stabilind o bază pentru un mediu de afaceri mai dinamic și orientat spre colaborare.

# Elemente demografice ale respondenților

**330** de respondenți la nivel național

## Vârsta la momentul completării formularului

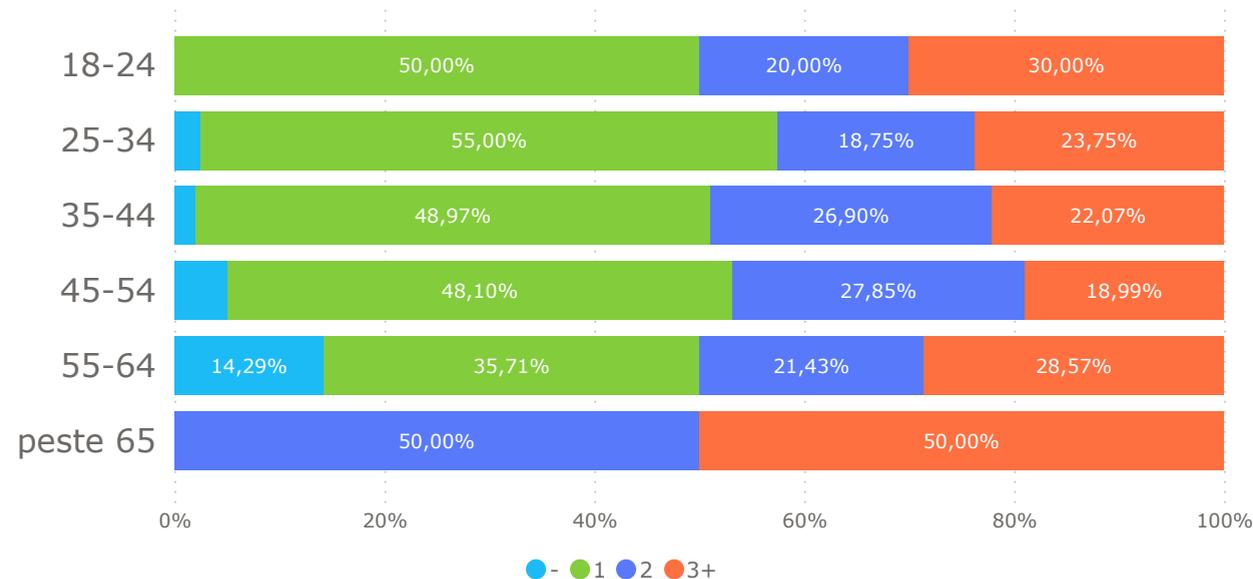


**Datele subliniază importanța experienței profesionale în dezvoltarea carierei antreprenoriale și evidențiază o tendință pozitivă a tinerilor de a se implica în inițiative de afaceri, conturând astfel un peisaj antreprenorial divers și dinamic în România.**

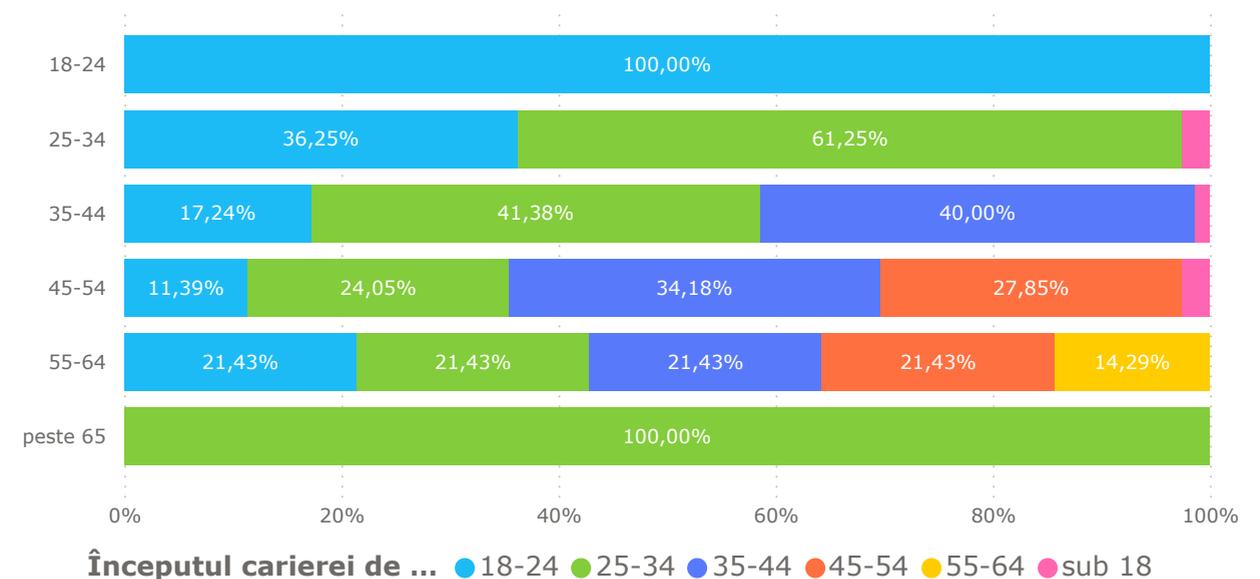
Majoritatea respondenților se încadrează în grupa de vârstă 35-44 de ani (aproape 44%), urmată de cei din intervalul 25-34 de ani (aproximativ 24%). Remarcăm faptul că tinerii din grupa 25-34 de ani sunt dornici să înceapă afaceri, ceea ce indică o creștere a interesului pentru antreprenoriat în rândul acestora.

Cele două grupe de vârstă au un procent ridicat de antreprenori cu două sau mai multe afaceri, subliniind faptul că experiența acumulată în primii ani de carieră este adesea valorificată în lansarea unor noi inițiative de afaceri.

## Vârsta actuală în raport cu numărul inițiativelor antreprenoriale



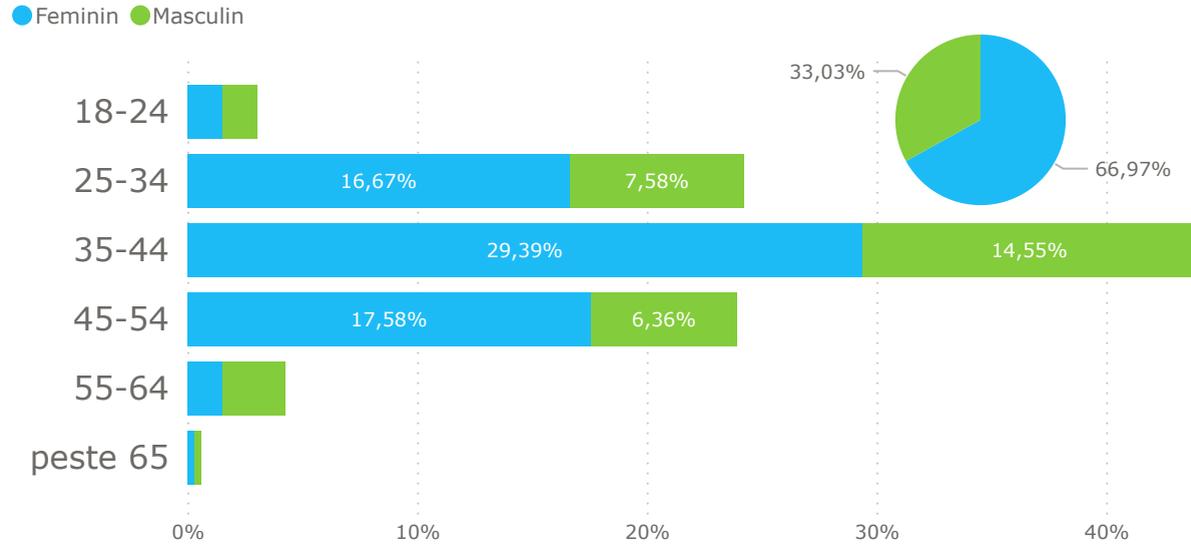
## Vârsta actuală vs. vârsta de începere a carierei de antreprenor



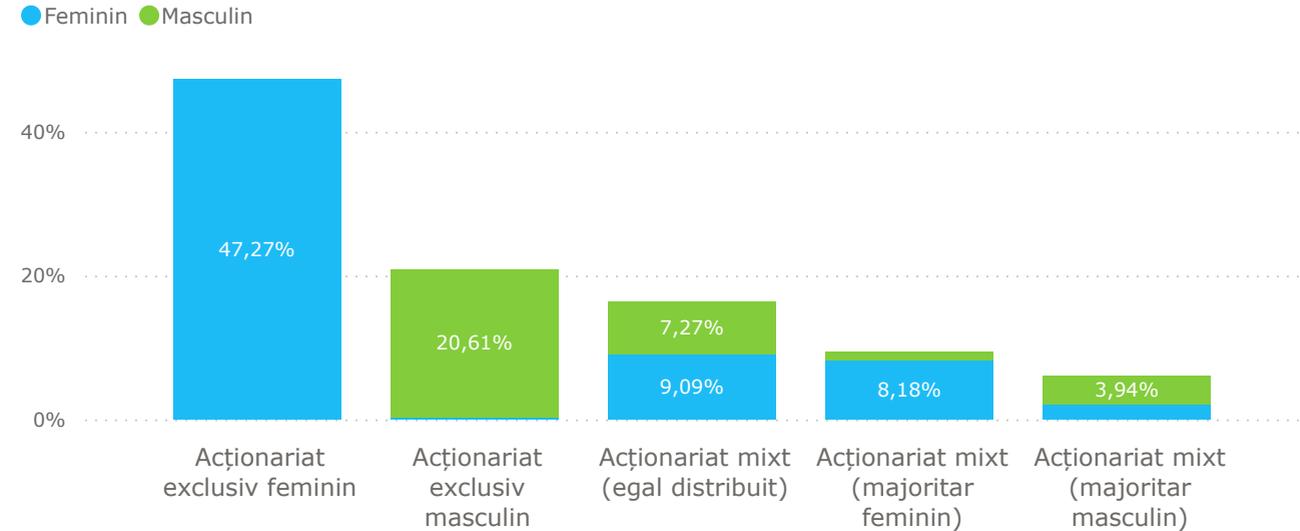
# Elemente demografice ale respondenților

**330** de respondenți la nivel național

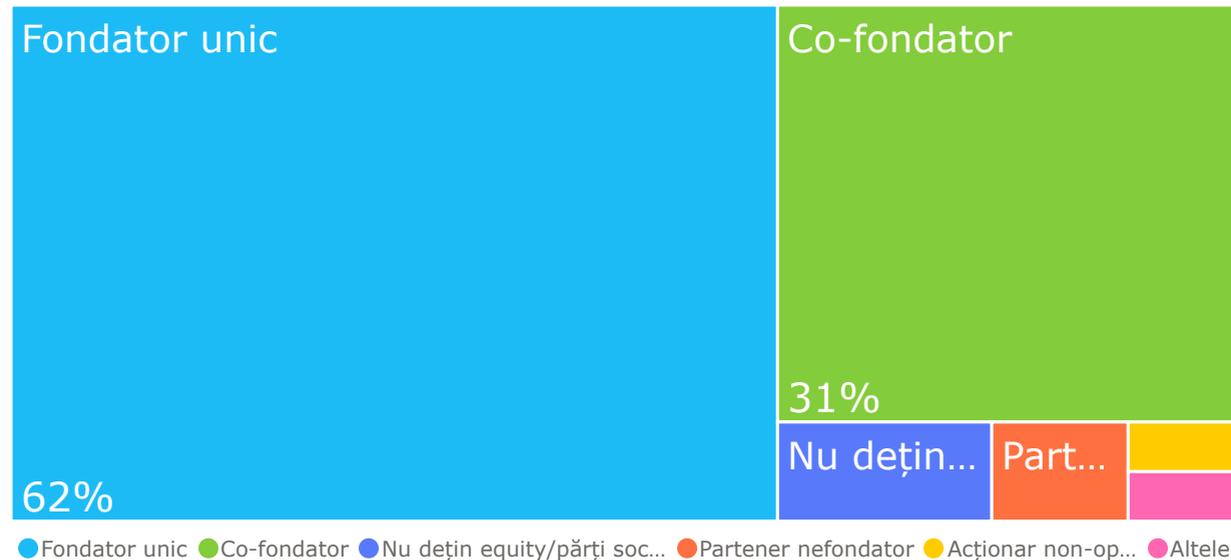
## Distribuția respondenților după vârstă și gen



## Structura acționariatului în raport cu genul respondenților



## Rolul în afacere

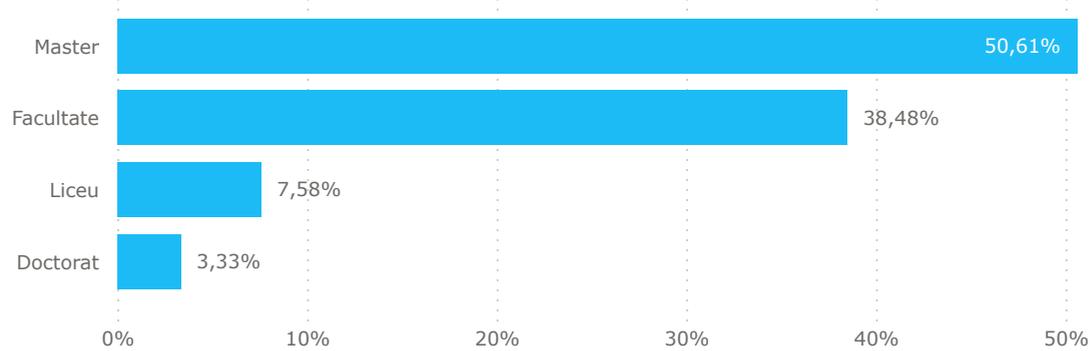


Femeile reprezintă o majoritate semnificativă în rândul respondenților, 66,97%. Este important de menționat că eșantionul nu este neapărat reprezentativ pentru întreaga populație de antreprenori din România în ceea ce privește distribuția pe gen, ceea ce trebuie avut în vedere la interpretarea rezultatelor.

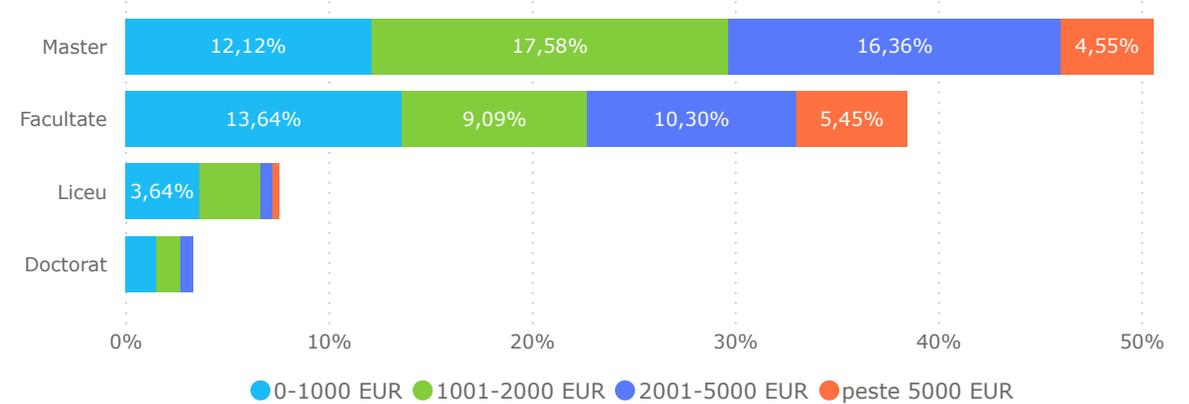
**Structura acționariatului arată că aproape jumătate dintre respondenți își desfășoară activitatea în afaceri deținute exclusiv de femei (47,27%), în timp ce doar 21% în firme deținute exclusiv de bărbați.**

În plus, 62% dintre antreprenori sunt fondatori unici, ceea ce indică o tendință puternică de independență și de asumare a inițiativei de către aceștia.

## Ultima formă de educație formală absolvită

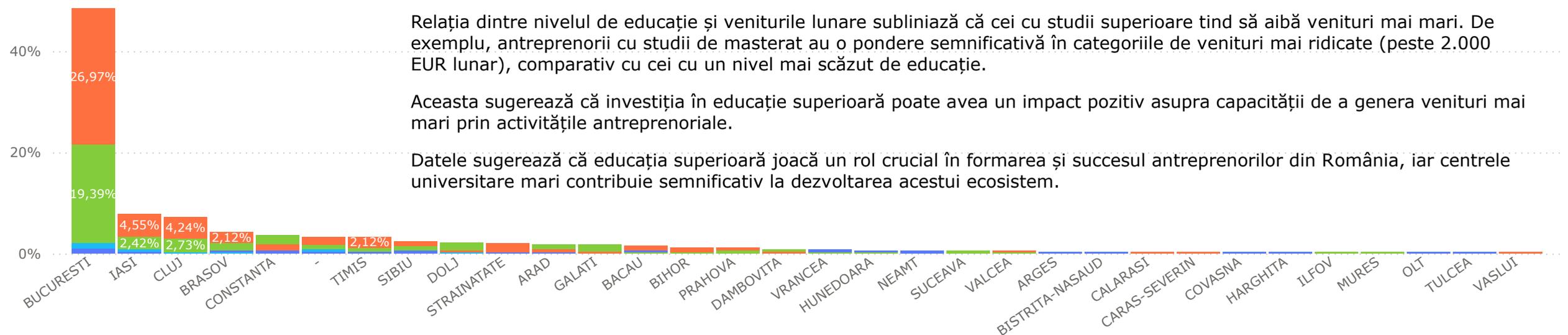


## Nivel de educație vs. venituri lunare



## În ce județ am absolvit?

● Doctorat ● Facultate ● Liceu ● Master



50,61% dintre respondenți au absolvit un program de masterat, urmat de 38,48% care au finalizat studiile universitare de licență, ceea ce sugerează că antreprenorii pun un accent semnificativ pe educația superioară.

Relația dintre nivelul de educație și veniturile lunare subliniază că cei cu studii superioare tind să aibă venituri mai mari. De exemplu, antreprenorii cu studii de masterat au o pondere semnificativă în categoriile de venituri mai ridicate (peste 2.000 EUR lunar), comparativ cu cei cu un nivel mai scăzut de educație.

Aceasta sugerează că investiția în educație superioară poate avea un impact pozitiv asupra capacității de a genera venituri mai mari prin activitățile antreprenoriale.

Datele sugerează că educația superioară joacă un rol crucial în formarea și succesul antreprenorilor din România, iar centrele universitare mari contribuie semnificativ la dezvoltarea acestui ecosistem.

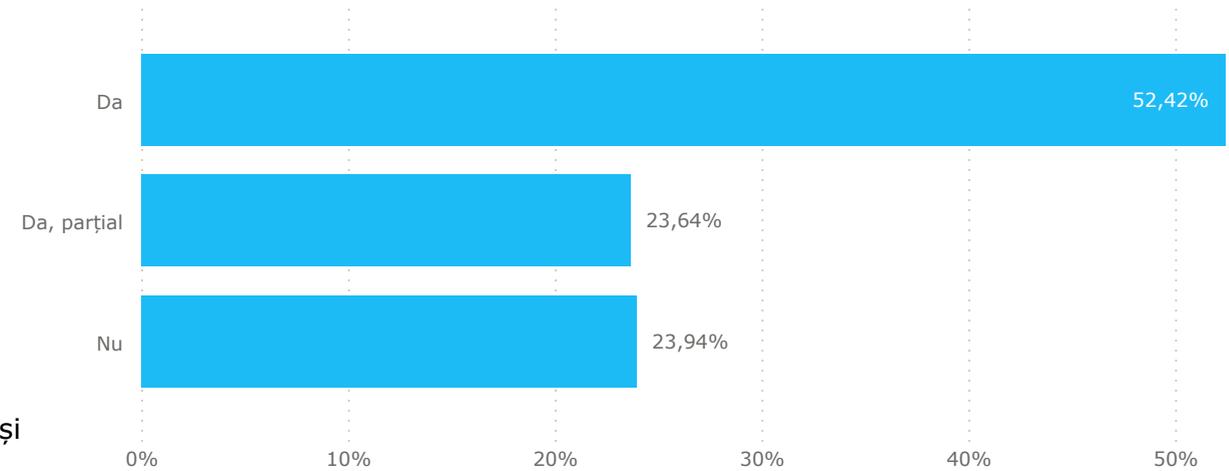
52,42% dintre respondenți au indicat că echipa lor de fondatori avea experiență prealabilă în industria în care activează, subliniind importanța cunoașterii sectorului.

Majoritatea antreprenorilor provin din corporații (38,18%) și companii mici (34,55%), sugerând că aceștia au dobândit abilități valoroase înainte de a lansa propriile afaceri.

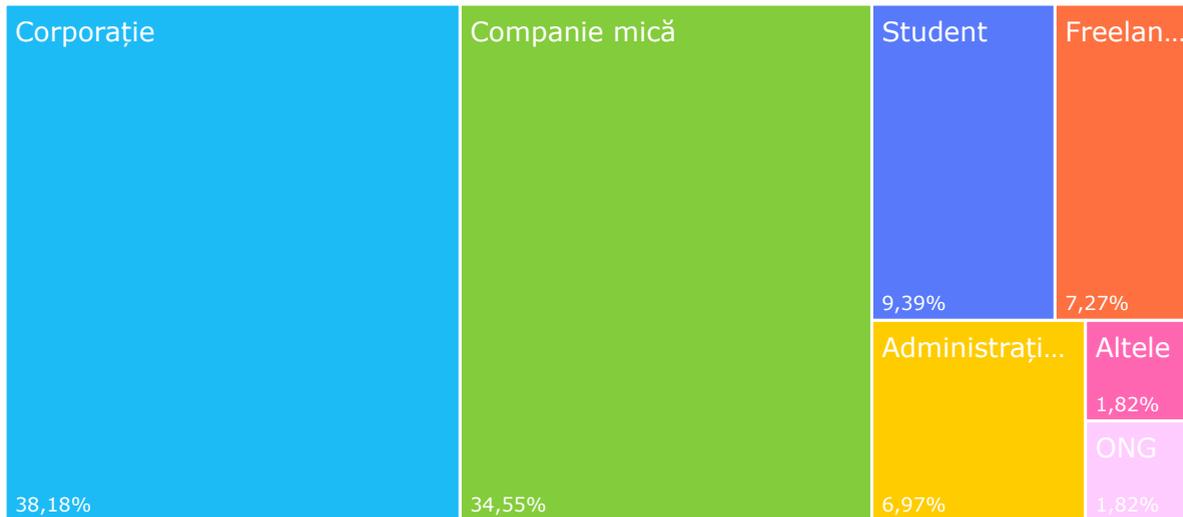
Analiza veniturilor lunare arată că cei care au lucrat anterior în corporații și administrație publică tind să aibă venituri mai mari (peste 5.000 EUR) comparativ cu cei din alte domenii.

Experiența profesională anterioară joacă un rol crucial în succesul financiar al antreprenorilor. Cei din corporații sau administrație publică par să aibă un avantaj în generarea de venituri mai mari, însă există oportunități de succes și pentru cei care își încep cariera antreprenorială imediat după studii sau ca freelanceri.

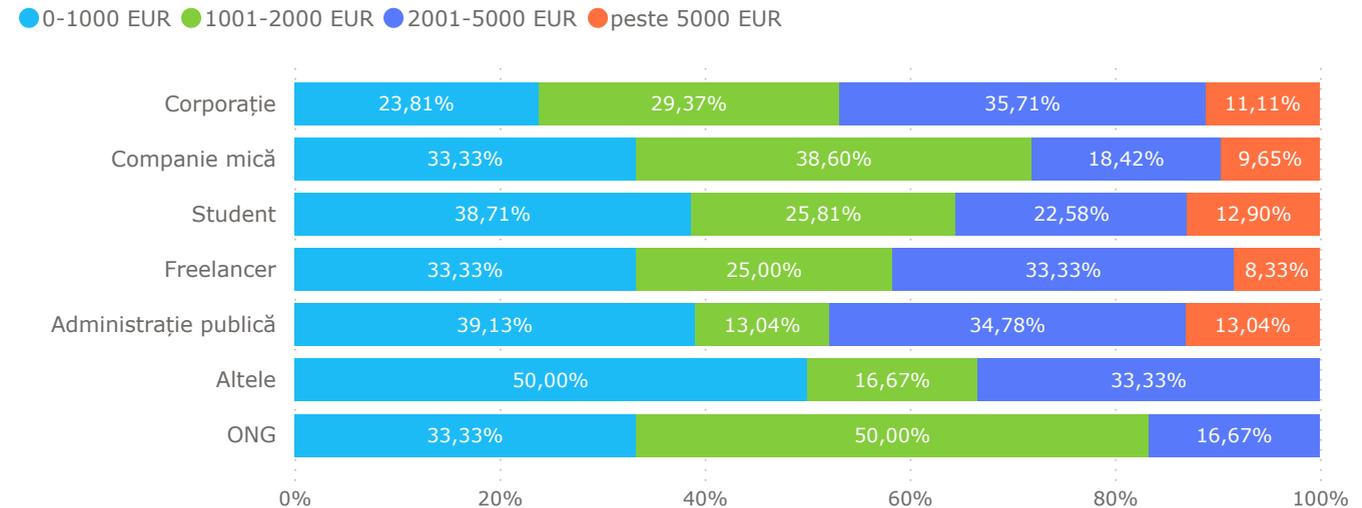
## Are echipa de fondatori experiență prealabilă în industria în care activează compania?



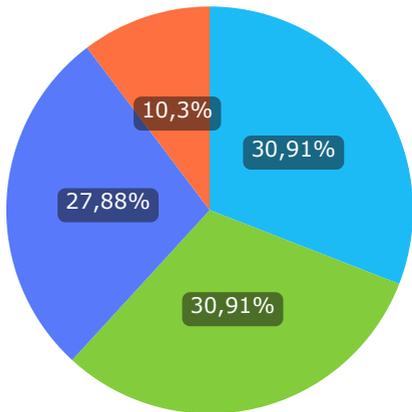
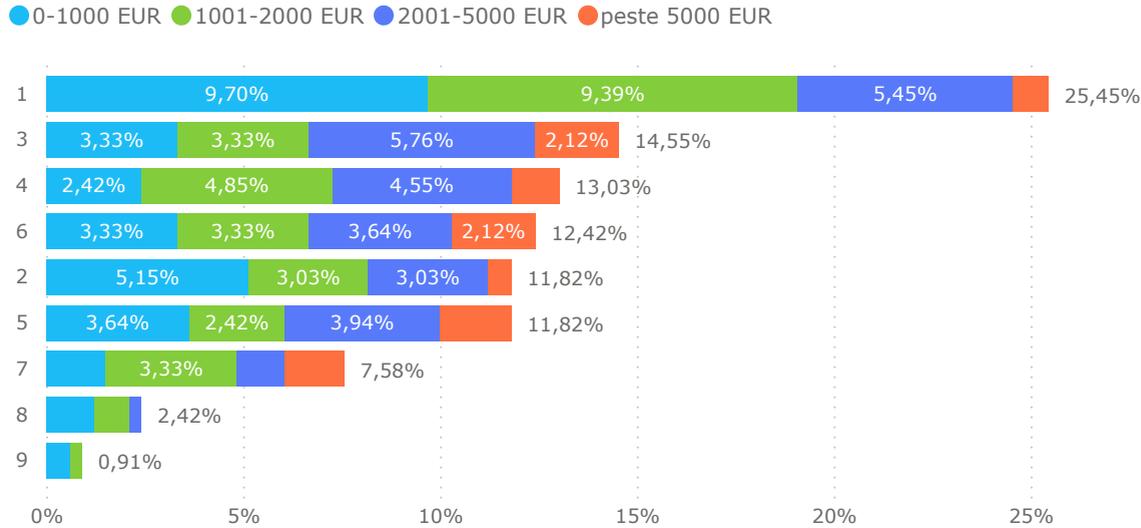
## Unde lucram înainte de a fi antreprenor?



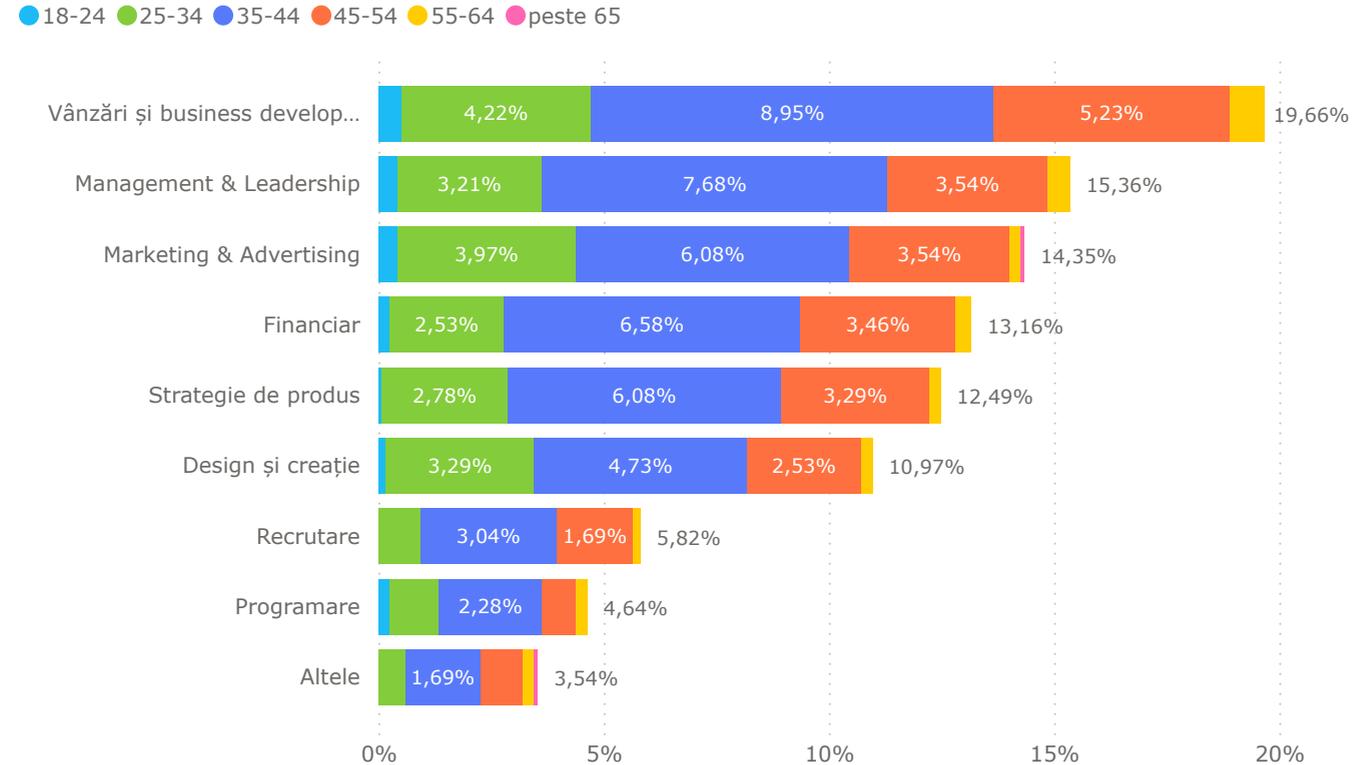
## Experiența dobândită vs. venituri lunare



## Numărul de job-uri în raport cu veniturile lunare



## Job-uri, după frecvență și grupe de vârstă



Antreprenorii care se concentrează pe o singură activitate au cele mai mari șanse de a obține venituri ridicate, cu 25,45% dintre aceștia câștigând peste 5.000 EUR lunar.

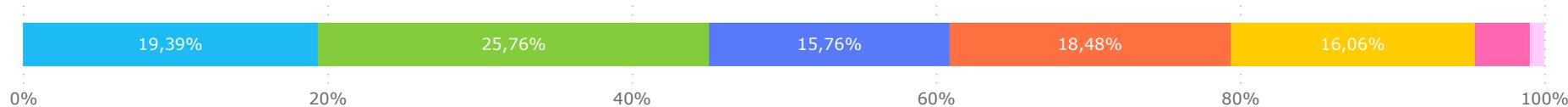
Domeniile în care remarcăm o implicare diversificată sunt: vânzări și dezvoltare de afaceri, management, marketing.

# Descrierea companiilor

**330** de respondenți la nivel național

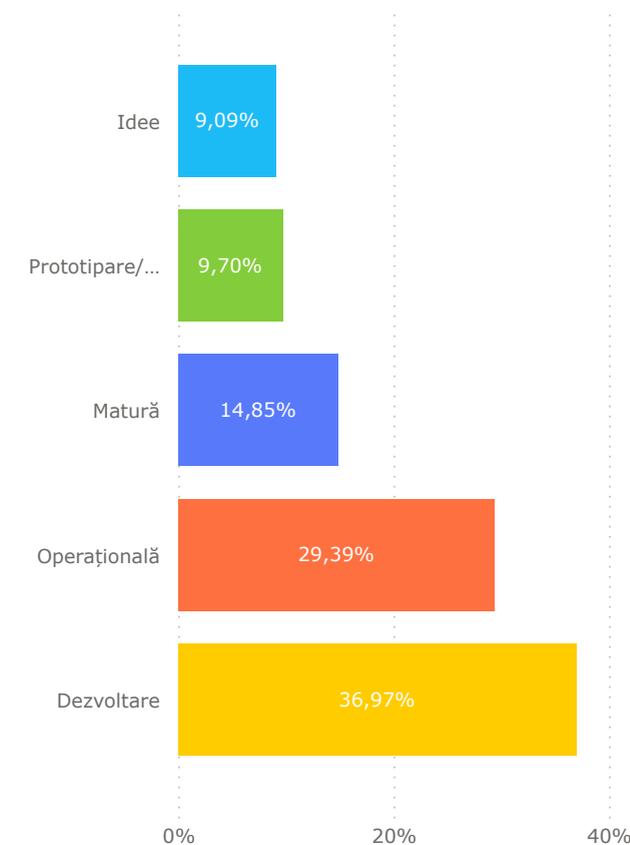
## Vechimea afacerii

● sub 12 luni ● 1-3 ani ● 3-5 ani ● 5-10 ani ● 10-20 ani ● 20-30 ani ● peste 30 de ani



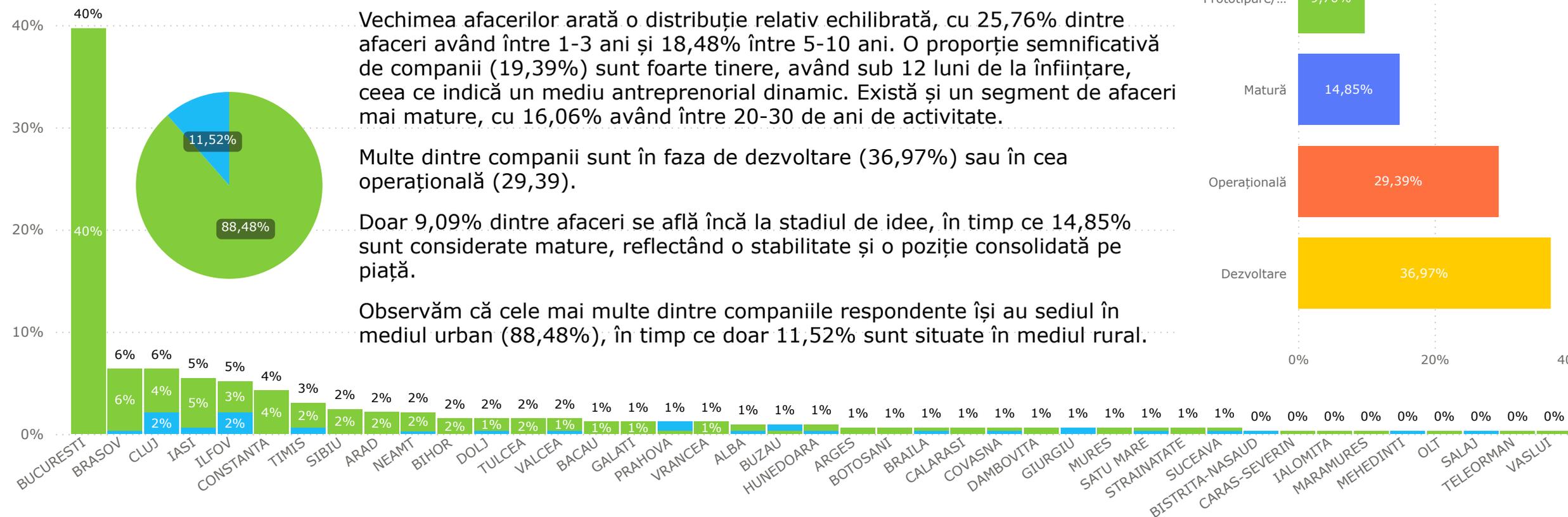
## Stadiul afacerii

● Idee ● Prototipa... ● Matură ● Operațio... ● Dezvoltare



## În ce județ are sediul afacerea?

● RURAL ● URBAN



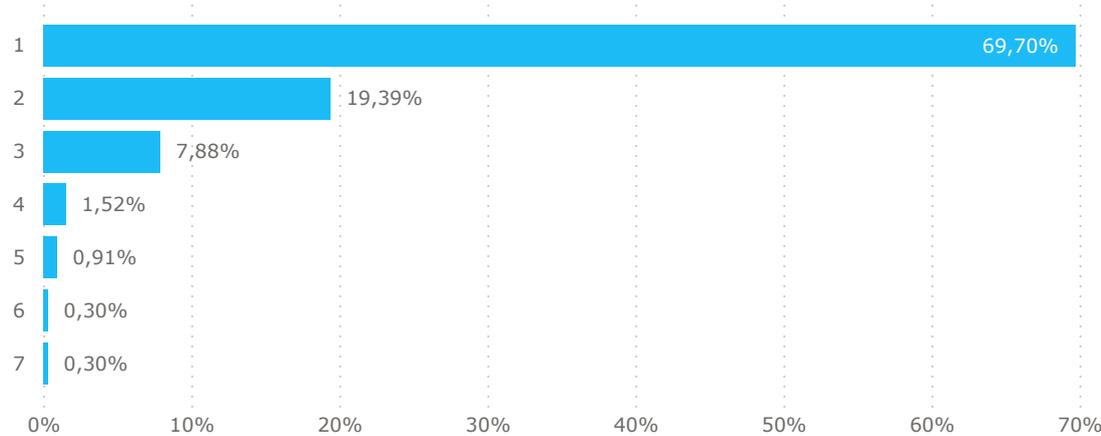
Vechimea afacerilor arată o distribuție relativ echilibrată, cu 25,76% dintre afaceri având între 1-3 ani și 18,48% între 5-10 ani. O proporție semnificativă de companii (19,39%) sunt foarte tinere, având sub 12 luni de la înființare, ceea ce indică un mediu antreprenorial dinamic. Există și un segment de afaceri mai mature, cu 16,06% având între 20-30 de ani de activitate.

Multe dintre companii sunt în faza de dezvoltare (36,97%) sau în cea operațională (29,39%).

Doar 9,09% dintre afaceri se află încă la stadiul de idee, în timp ce 14,85% sunt considerate mature, reflectând o stabilitate și o poziție consolidată pe piață.

Observăm că cele mai multe dintre companiile respondente își au sediul în mediul urban (88,48%), în timp ce doar 11,52% sunt situate în mediul rural.

## Numărul de domenii de activitate per companie

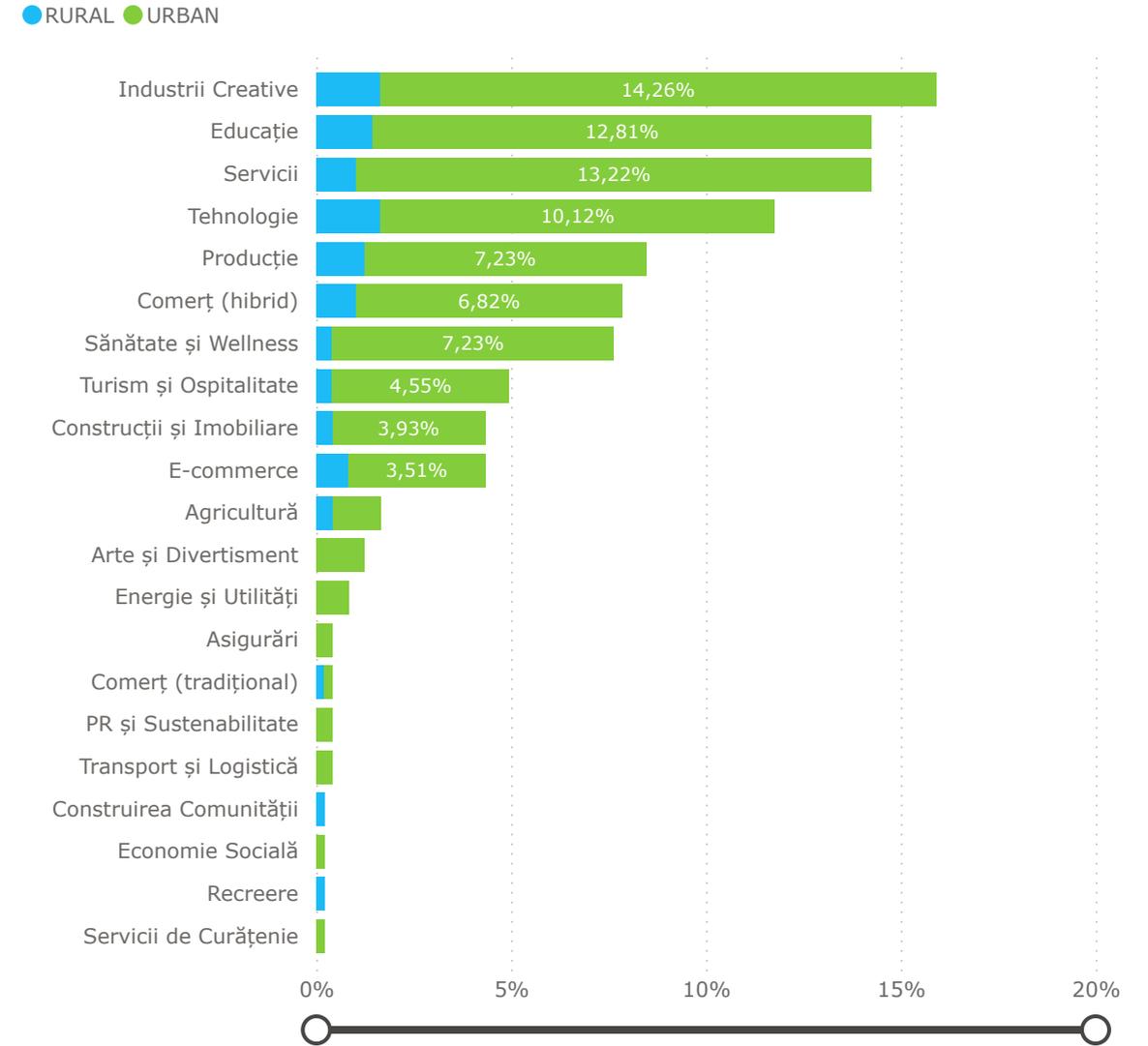


Majoritatea companiilor din rândul respondenților (69,70%) activează într-un singur domeniu de activitate, ceea ce sugerează o tendință de specializare.

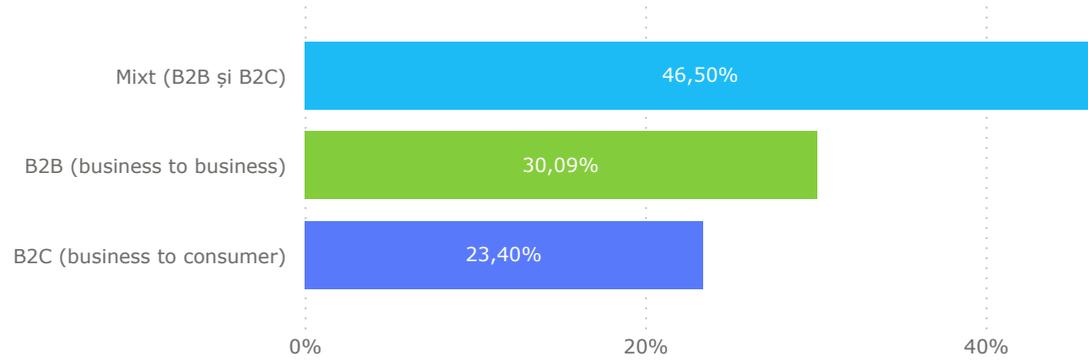
În ceea ce privește domeniile de activitate, printre companiile respondente predomină industriile creative (14,26% în mediul urban și 1,65% în rural), educația (12,81% urban și 1,45% rural) serviciile (13,22% urban și 1,45% în rural), și tehnologia (10,12% în urban și 1,65% în rural).

Este interesant de menționat faptul că din firmele care au ca domeniu de activitate e-commerce, aproape 20% dintre acestea își desfășoară activitatea în mediul rural (0,81% dintre firme fac comerț în mediul rural) subliniind astfel importanța penetrării telecomunicațiilor care permite funcționarea în zone geografice cu costuri mai mici.

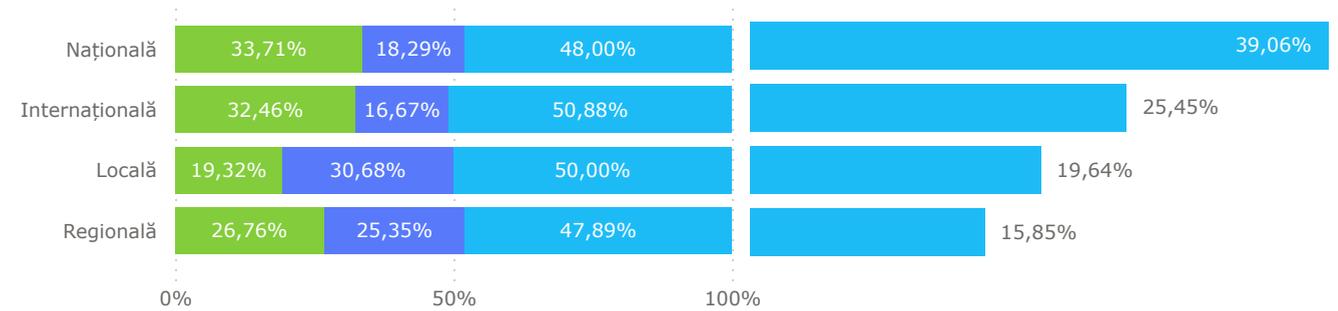
## Domenii de activitate, după frecvență



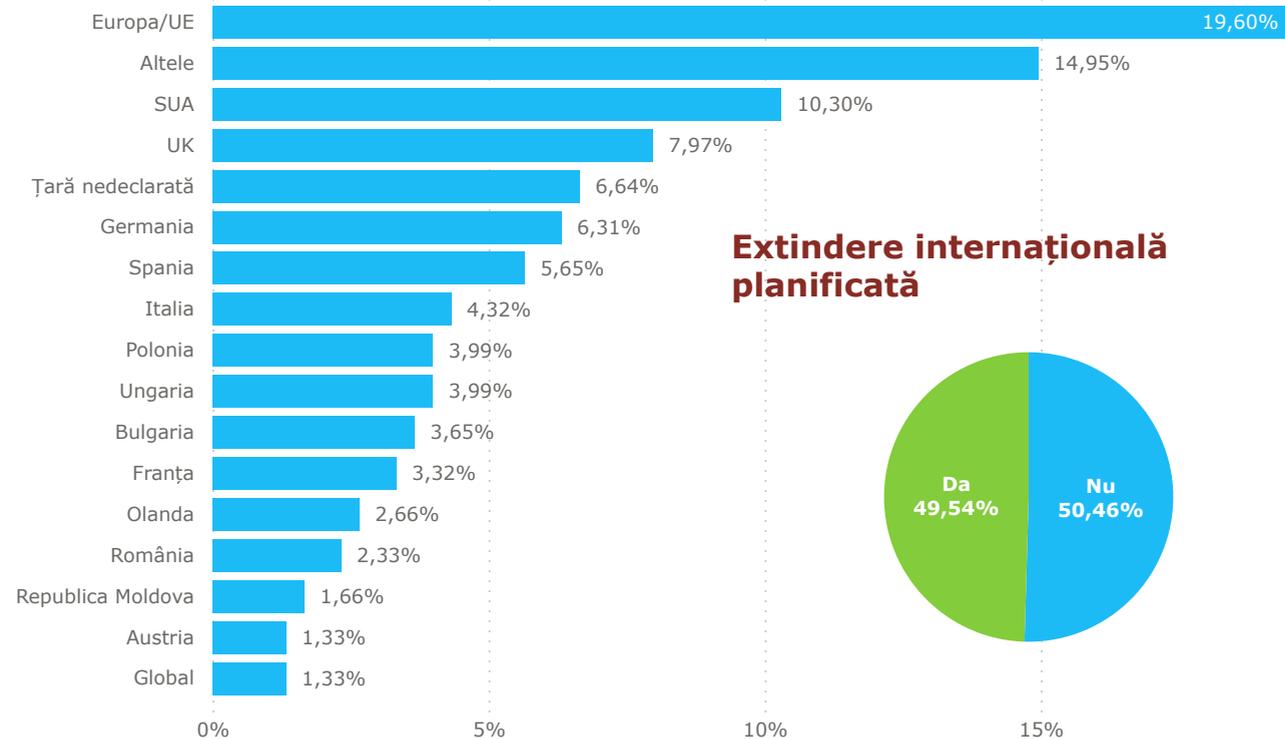
## Modelul de business



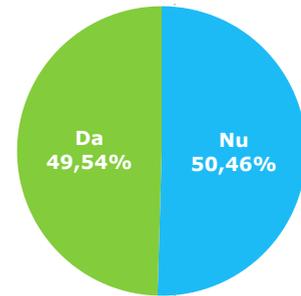
## Piețe vizate



## Țări sau regiuni vizate pentru extindere



### Extindere internațională planificată



46,5% dintre respondenți operează cu un model mixt, adică atât B2B, cât și B2C, o indicație în ceea ce privește flexibilitate în abordarea pieței.

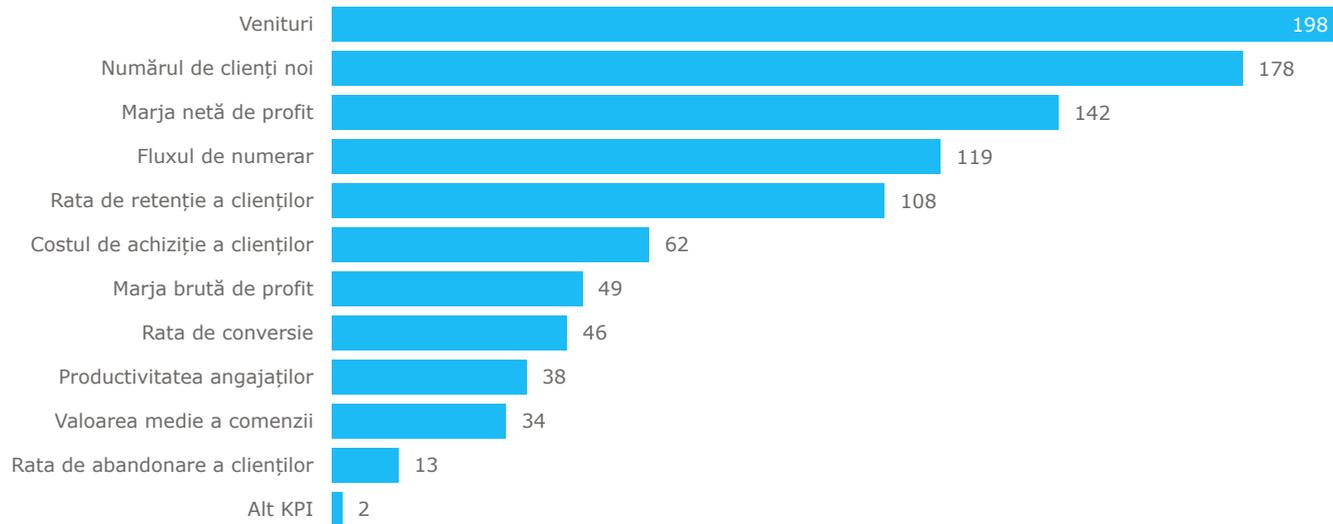
Se remarcă faptul că majoritatea companiilor vizează piața națională (39%).

Piețele locale și regionale sunt, de asemenea, importante, însă cu un focus mai scăzut în comparație cu piața națională. 25,5% dintre companiile respondente vizează piețele internaționale.

În aceste condiții 37,39% dintre respondenți intenționează să se extindă pe piețe externe. UE este principala zonă de referință pentru extindere, fiind menționată de 19,60% dintre respondenți, urmată de SUA (10,30%) și UK (7,97%).

Dintre țările europene, Germania (6,31%), Spania (5,65%), Italia (4,32%) și Polonia (3,99%) se numără printre destinațiile preferate.

## Importanța indicatorilor de performanță după frecvență



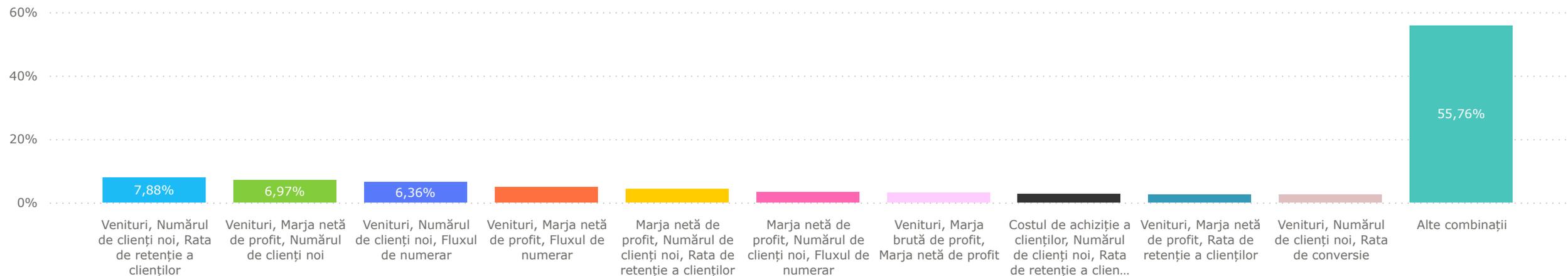
Companiile respondente se concentrează în principal pe măsurarea veniturilor, numărului de clienți noi, profitabilității și fluxului de numerar.

Acestea sunt considerate esențiale pentru a evalua succesul și creșterea unei afaceri.

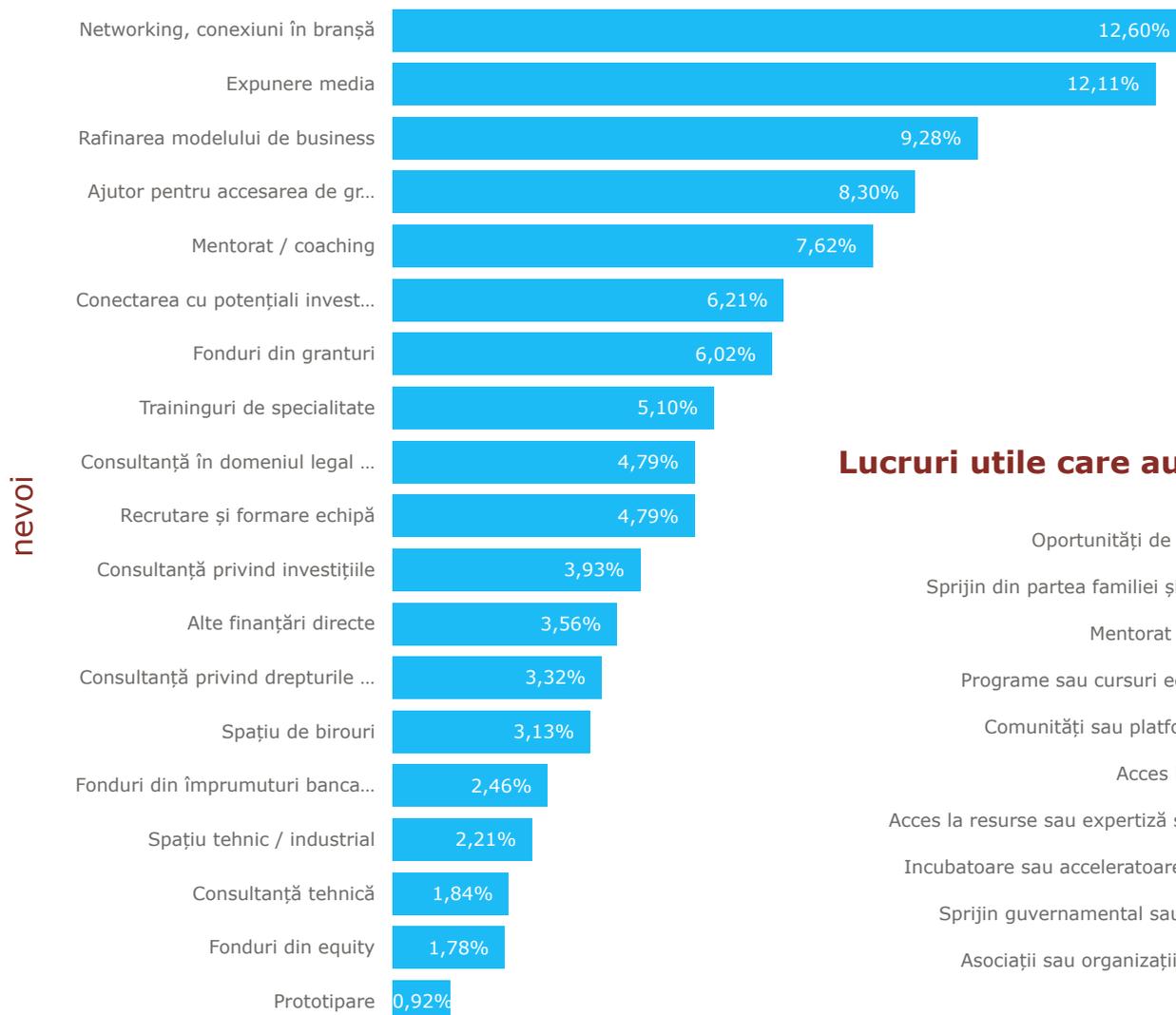
Un alt aspect important este flexibilitatea companiilor în alegerea indicatorilor, 55,76% dintre acestea folosind combinații personalizate în funcție de nevoile lor.

De aici, putem afirma că, în anumite cazuri, firmele își adaptează seturile de KPI-uri pentru a acoperi aspecte considerate importante pentru succesul afacerii: creșterea veniturilor, atragerea și retenția clienților, precum și menținerea stabilității financiare pe termen lung.

## Cele mai des întâlnite seturi de indicatori de performanță



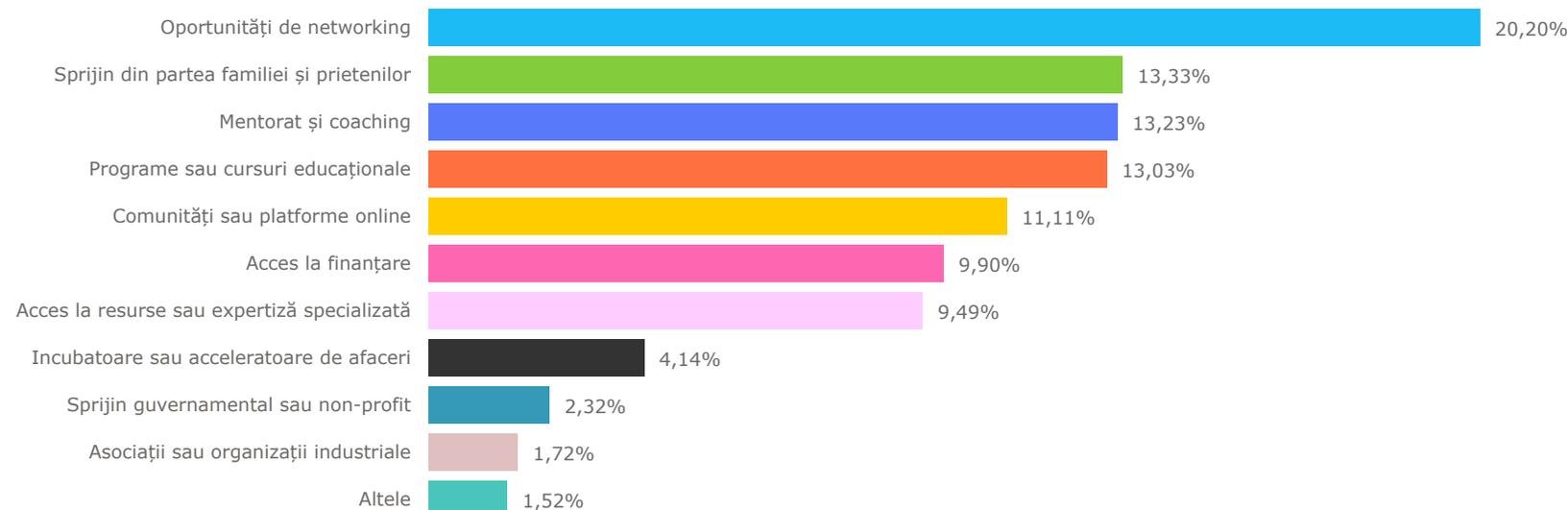
## Care sunt cele mai întâlnite nevoi



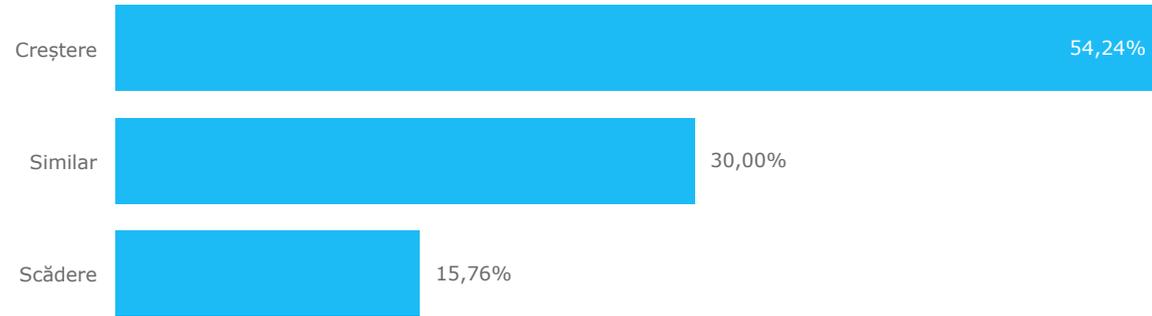
Cele mai frecvente nevoi includ networkingul și conexiunile în branșă (12,60%) și expunerea media (12,11%), subliniind importanța vizibilității și a creării de conexiuni profesionale.

Pe partea pozitivă, networkingul (20,20%) a fost cel mai apreciat pentru schimbările aduse afacerilor, urmat de sprijinul din partea familiei și prietenilor (13,33%) și mentoratul (13,23%). Programele educaționale și comunitățile online au fost de asemenea utile, oferind resurse și suport esențial.

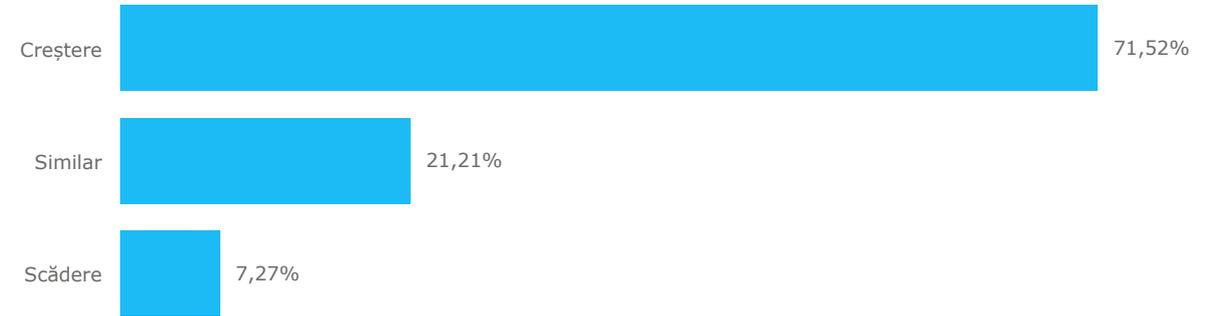
## Lucruri utile care au schimbat afacerea în bine



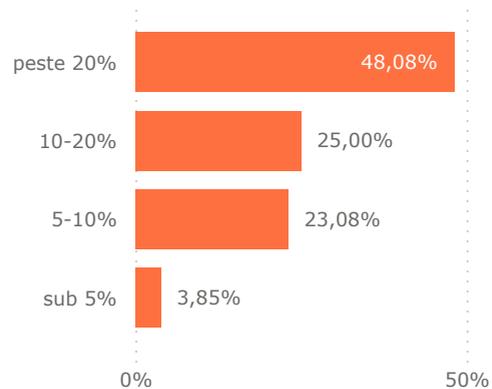
## Evoluția veniturilor până în prezent 2024 vs. 2023



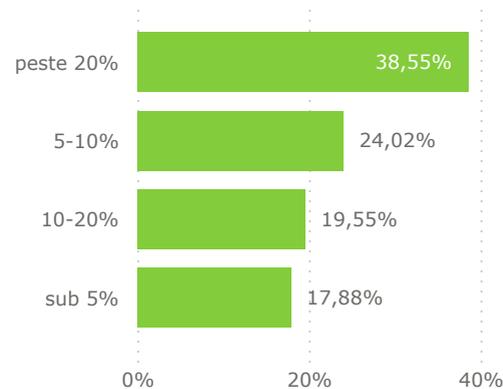
## Evoluția estimată a veniturilor totale 2024 vs. 2023



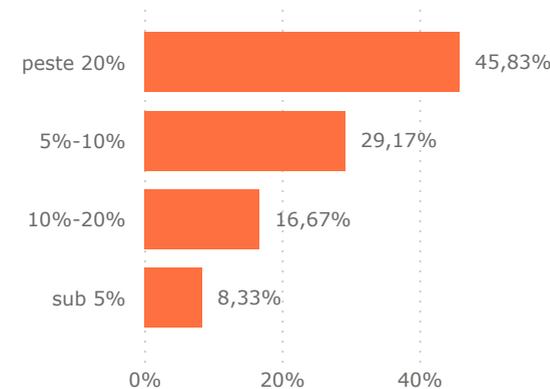
### Procent scădere



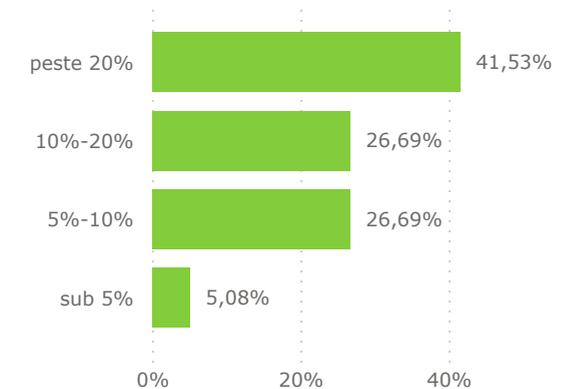
### Procent creștere



### Procent scădere estimată



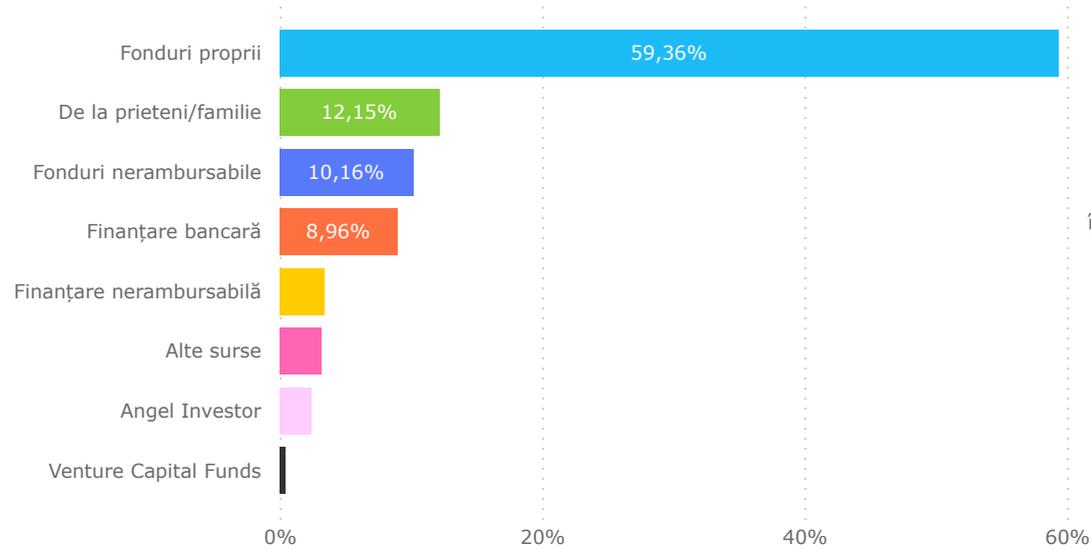
### Procent creștere estimată



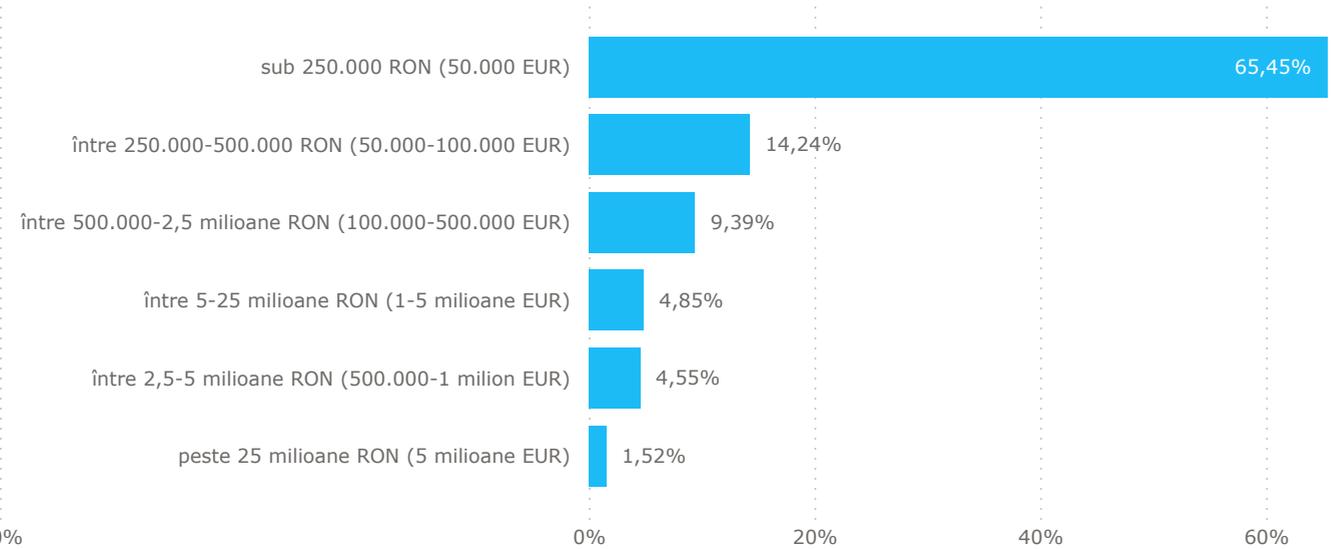
Evoluția veniturilor arată că 54,24% dintre companii au înregistrat o creștere a veniturilor în 2024 față de 2023, în timp ce 30% au menținut venituri similare. Doar 15,76% au raportat scăderi.

Pentru restul anului, 71,52% dintre respondenți se așteaptă la o creștere, iar doar 7,27% prevăd o scădere a veniturilor. Printre companiile cu creșteri, 38,55% au raportat o creștere de peste 20%.

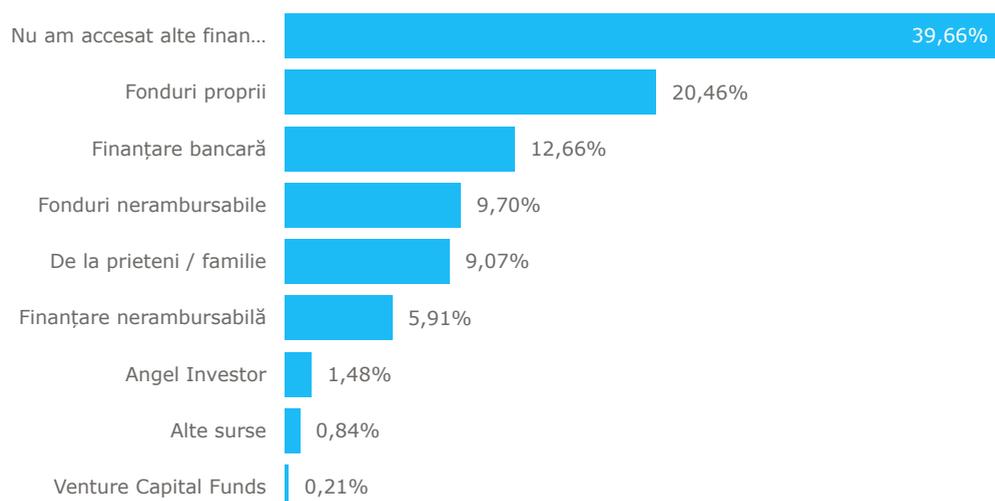
## Sursa de finanțare la pornirea afacerii



## Intervalul de venituri al companiei



## Tipuri de finanțări accesate după pornirea afacerii

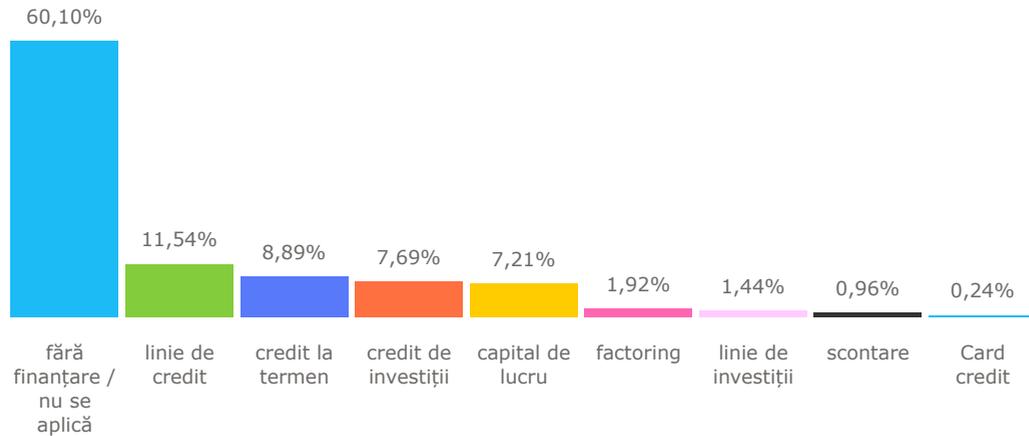


Majoritatea antreprenorilor se bazează pe fonduri proprii (59,36%) atunci când înființează o afacere, în timp ce alții se bazează pe sprijinul din partea prietenilor și familiei (12,15%) și accesarea de fonduri nerambursabile (10,16%).

Finanțarea bancară este mai puțin utilizată inițial, doar 8,96% dintre companii apelând la aceasta.

După înființare, 39,91% dintre antreprenori nu au accesat alte surse de finanțare, dar cei care au făcut-o preferă în continuare fondurile proprii (19,49%) și finanțarea bancară (12,99%).

## Forme de finanțare bancară utilizate în trecut

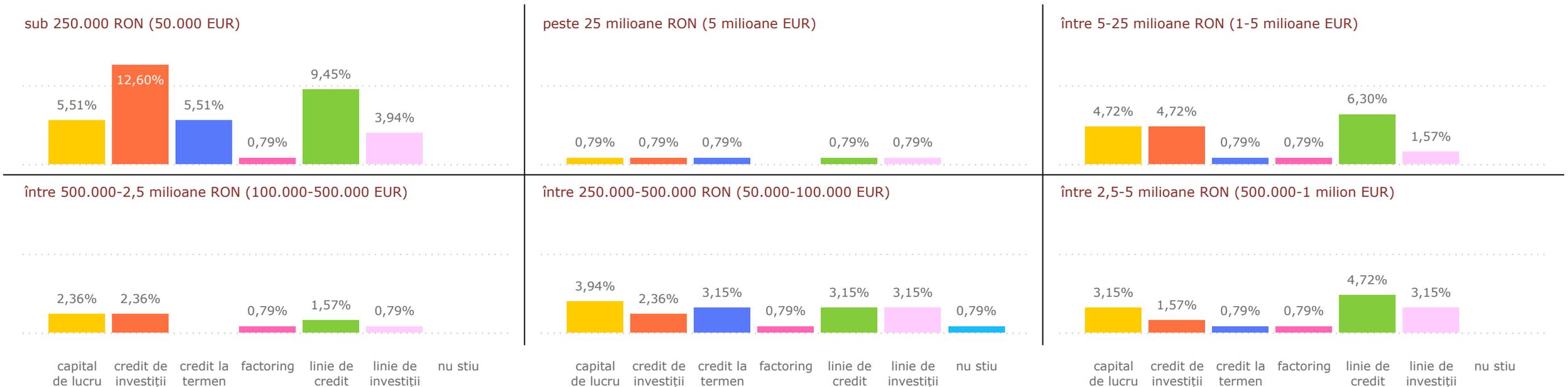


Produse financiare utilizate arată că majoritatea respondenților (60,10%) nu au folosit niciun fel de finanțare bancară în trecut, iar dintre cei care au apelat la astfel de produse, cele mai frecvent utilizate sunt liniile de credit (11,54%), creditele la termen (8,89%) și creditele de investiții (7,69%).

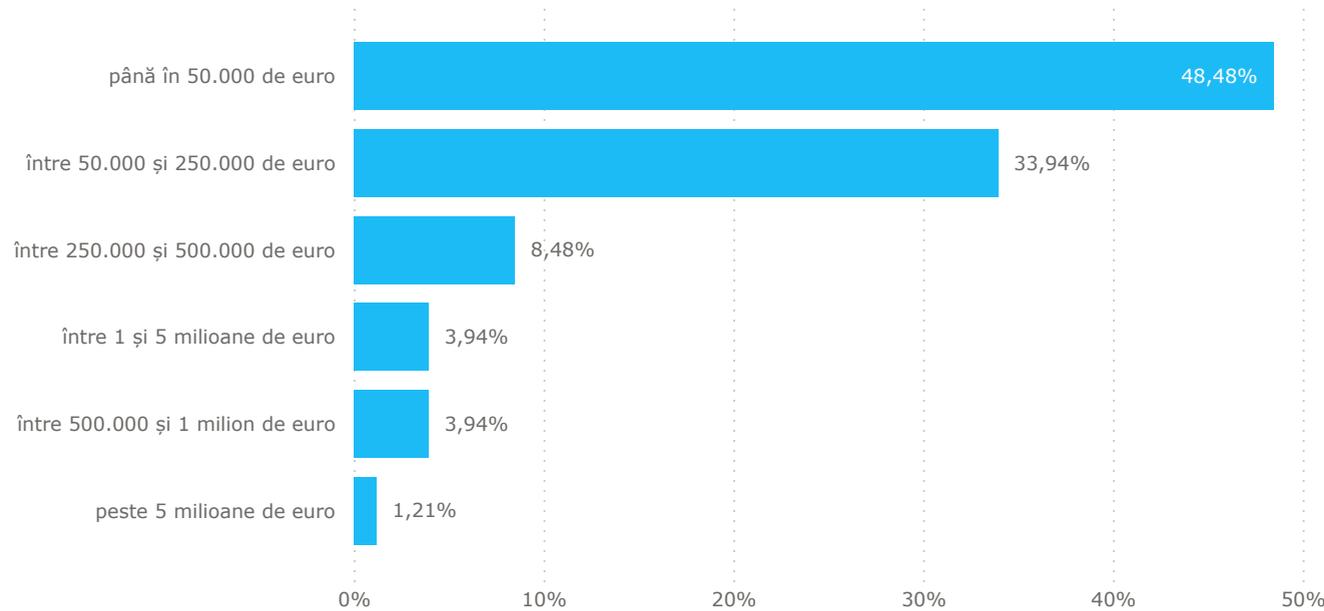
Relația dintre intervalul de venituri și forme de finanțare de interes indică faptul că firmele cu venituri sub 250.000 RON (50.000 EUR) manifestă un interes crescut pentru credite de investiții (12,06%) și liniile de credit (9,45%), sugerând că acestea caută soluții pentru creșterea afacerii.

Companiile cu venituri mai mari (între 2,5 și 25 milioane RON) utilizează mai frecvent linii de credit (6,30%) și mai puțin creditele de investiții.

## Forme de finanțare de interes în raport cu intervalul de venit



## Cât de mare ar fi finanțarea pe care ai căuta-o în următoarele 12 luni



În următoarele 12 luni, aproape jumătate dintre respondenți (48,48%) ar căuta o finanțare de până la 50.000 de euro, iar 33,94% ar avea nevoie de sume între 50.000 și 250.000 de euro. Foarte puține firme se gândesc la finanțări mai mari, de peste 1 milion de euro, ceea ce sugerează că majoritatea afacerilor rămân în stadii de creștere moderată sau consolidare.

În ceea ce privește dificultatea obținerii finanțării, antreprenorii consideră că accesul la investitori este cel mai dificil, cu un scor de 4, pe o scară de la 1 la 5, urmat de obținerea fondurilor nerambursabile (3,95) și finanțarea bancară (3,64).

**Dificultatea obținerii finanțării de la bănci**  
1 (foarte ușor) - 5 (foarte dificil)



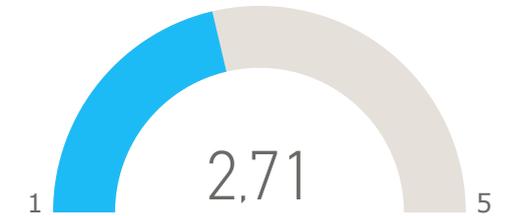
**Dificultatea obținerii finanțării de la investitori**  
1 (foarte ușor) - 5 (foarte dificil)



**Dificultatea obținerii fondurilor nerambursabile**  
1 (foarte ușor) - 5 (foarte dificil)



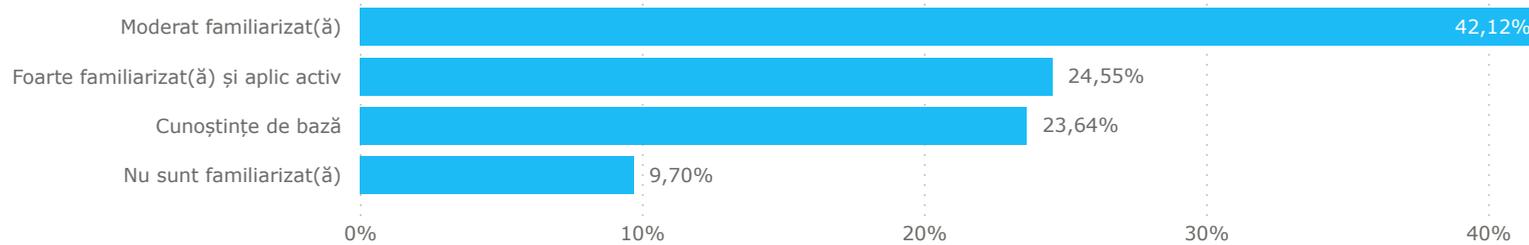
**Dificultatea obținerii fondurilor proprii**  
1 (foarte ușor) - 5 (foarte dificil)



# Interesul pentru problemele de mediu

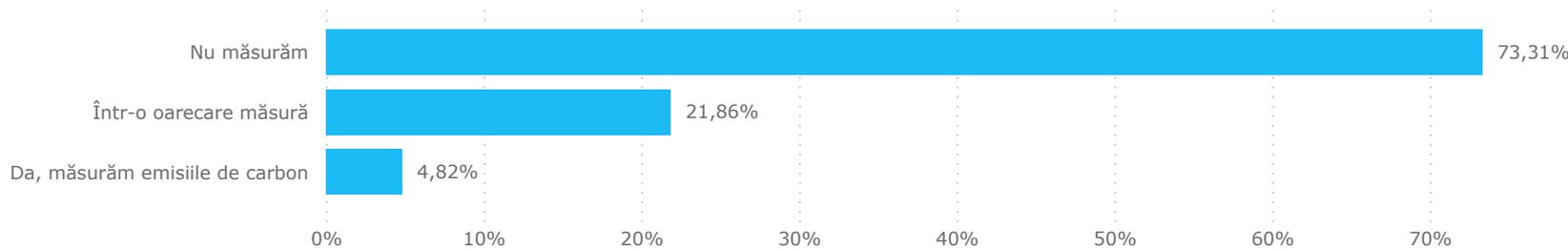
**330** de respondenți la nivel național

## Familiaritatea cu conceptele de sustenabilitate, economie circulară și inițiative verzi



Interesul antreprenorilor pentru problemele de mediu este relativ variat. Aproape jumătate dintre respondenți (42,12%) se declară moderat familiarizați cu concepte precum sustenabilitatea și economia circulară, în timp ce 24,55% aplică activ aceste concepte în afacerile lor.

## Compania măsoară emisiile din carbon



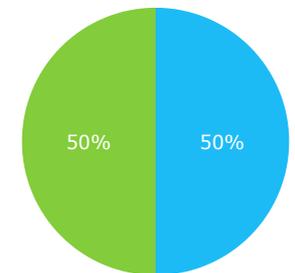
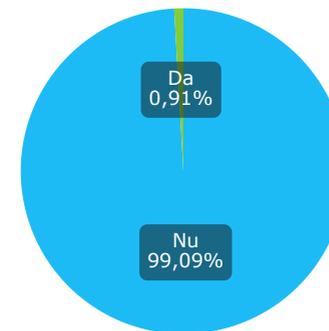
Totuși, un sfert dintre respondenți (23,64%) au doar cunoștințe de bază, iar un mic procent nu sunt deloc familiarizați cu aceste aspecte.

În ceea ce privește măsurarea emisiilor de carbon, 73,31% dintre companii nu monitorizează aceste emisii, doar 4,82% având un sistem bine pus la punct pentru acest lucru. Acest lucru reflectă o conștientizare redusă sau un nivel scăzut de acțiune în ceea ce privește impactul asupra mediului.

## Compania a investit în obligațiuni verzi (green bonds)

Dacă da, în ce obligațiuni?

● Certificate emisie de gaze ● Ecobitcoin



## Compania ta tehnologiile digitale în procesele operaționale

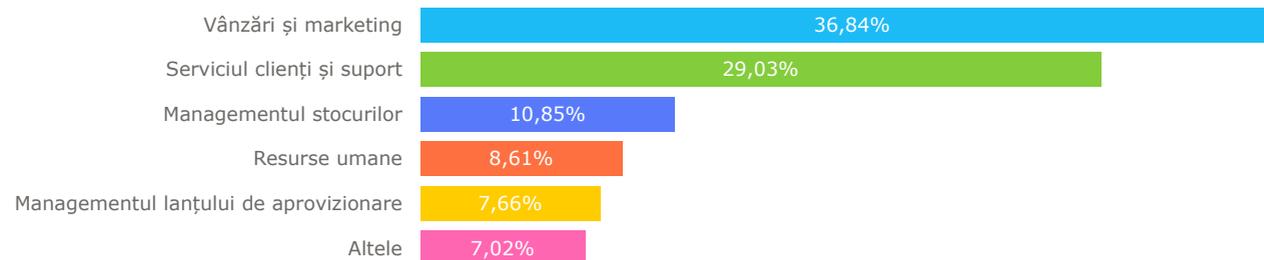
● Deloc ● Foarte mult ● Mult ● Puțin



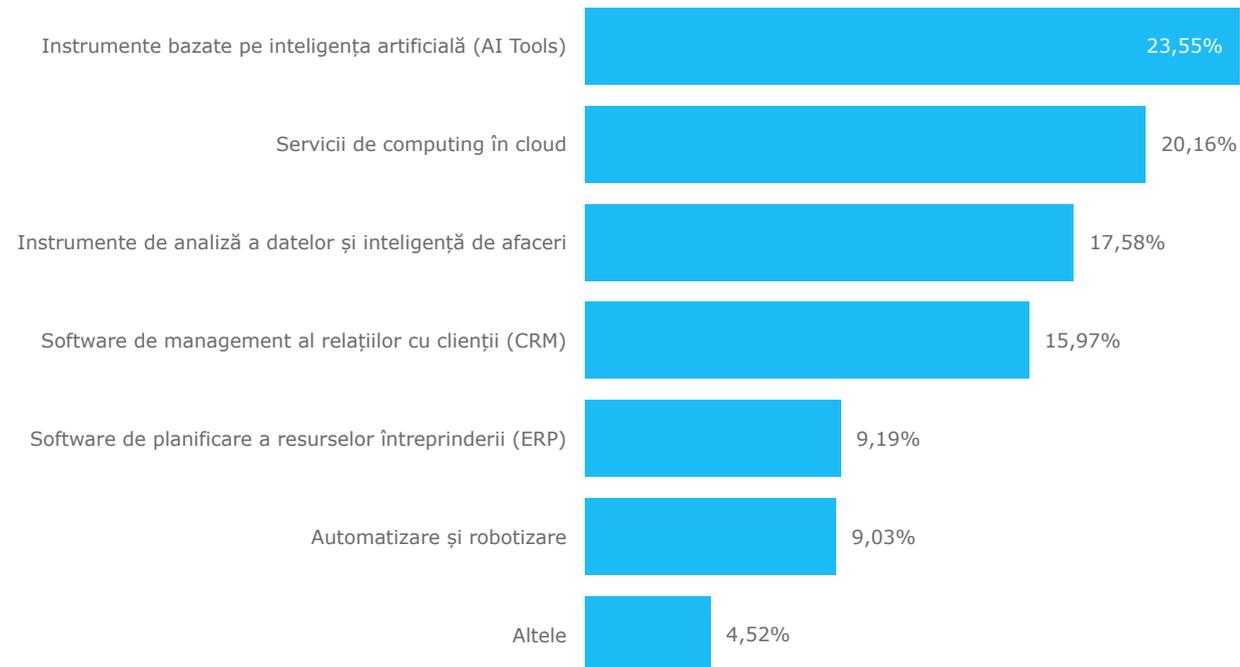
46,67% dintre respondenți integrează puțin tehnologiile digitale în procesele lor operaționale. Totuși, 50,82% dintre respondenți folosesc tehnologia mult sau foarte mult, ceea ce indică o deschidere către digitalizare în rândul antreprenorilor.

În ceea ce privește tehnologiile specifice cu cel mai mare impact, instrumentele bazate pe inteligența artificială (23,55%) și serviciile de cloud computing (20,16%) sunt printre cele mai influente, urmate de soluțiile de analiză a datelor și inteligență de afaceri (17,58%) și software-ul CRM (15,97%).

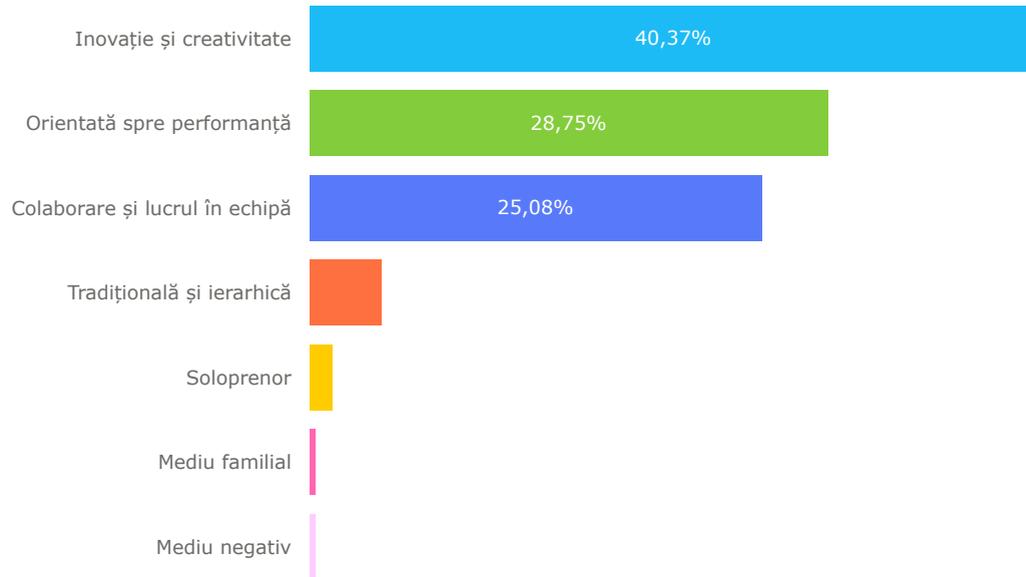
## Zone ale business-ului care beneficiază în urma digitalizării



## Tehnologiile cu cel mai mare impact în companie



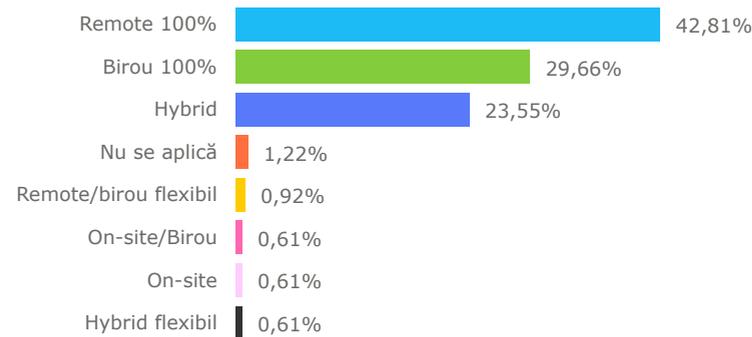
## Cultura organizațională



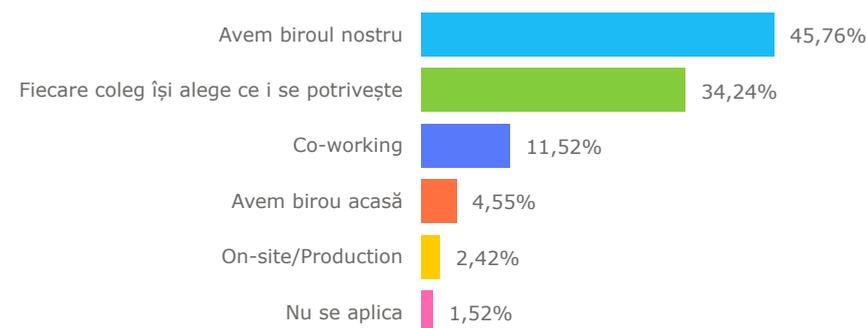
O mare parte dintre antreprenorii respondenți pun accent pe inovație și creativitate (40,37%), urmate de orientarea către performanță (28,75%) și colaborarea în echipă (25,08%). Doar un mic procent dintre companii păstrează o cultură tradițională și ierarhică (3,98%), ceea ce arată o preferință generală pentru flexibilitate și dinamism în mediul antreprenorial.

În ceea ce privește politica de lucru, 42,81% dintre respondenți preferă munca în regim remote, în timp ce 29,66% preferă biroul fizic, iar 23,55% optează pentru un model de lucru hibrid.

## Politica de lucru

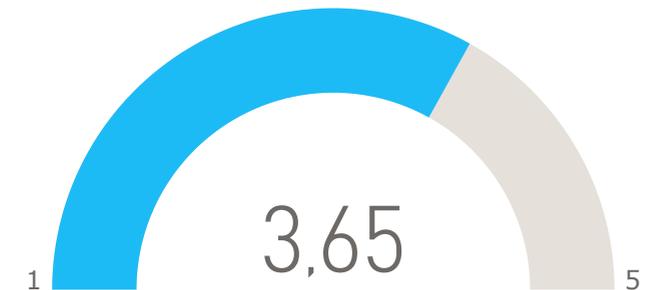


## Spațiul de lucru al companiei

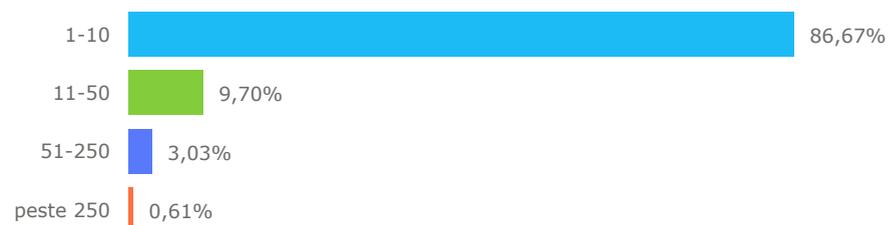


## Echilibrul dintre viața profesională și cea personală (scor mediu)

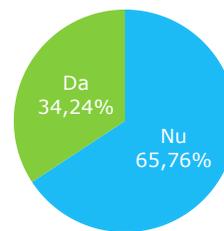
1 (deloc echilibrat) - 5 (perfect echilibrat)



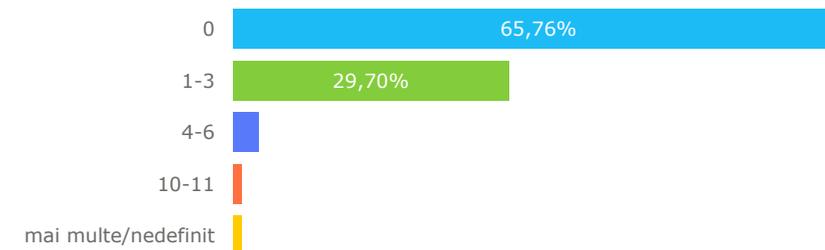
## Cât de mare este echipa



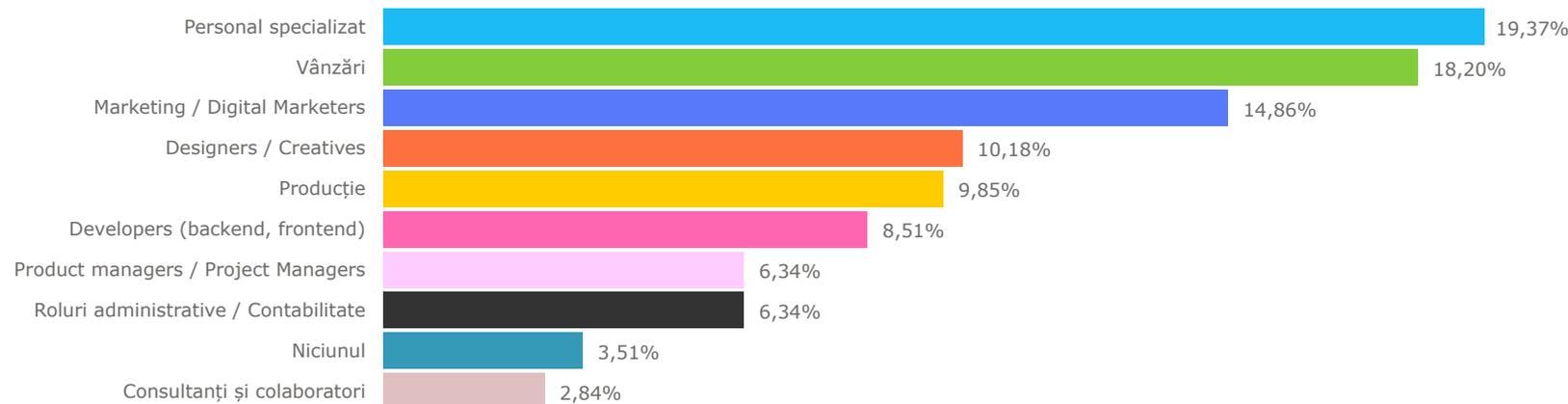
## Au apărut roluri noi în echipă



## Câte roluri noi au apărut în echipă



## Cele mai căutate roluri



86,67% dintre companiile respondente sunt de dimensiuni mici, cu echipe între 1 și 10 membri. Un procent mai mic (9,7%) au echipe între 11 și 50 de persoane, iar companiile cu peste 250 de angajați sunt puține(0,61%).

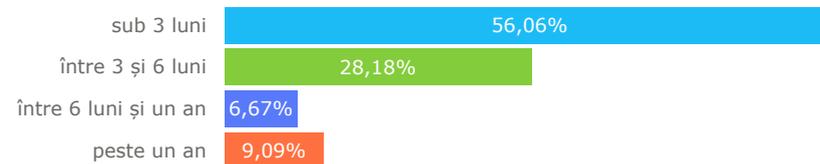
Aceasta reflectă o predominanță a afacerilor mici și mijlocii în peisajul antreprenorial.

Recrutarea este percepută ca fiind un proces dificil pentru o mare parte dintre respondenți, 33,87% declarând că este greu, în timp ce 14,52% consideră recrutarea aproape imposibilă. Există și companii care nu întâmpină dificultăți majore în acest proces (20,16%).

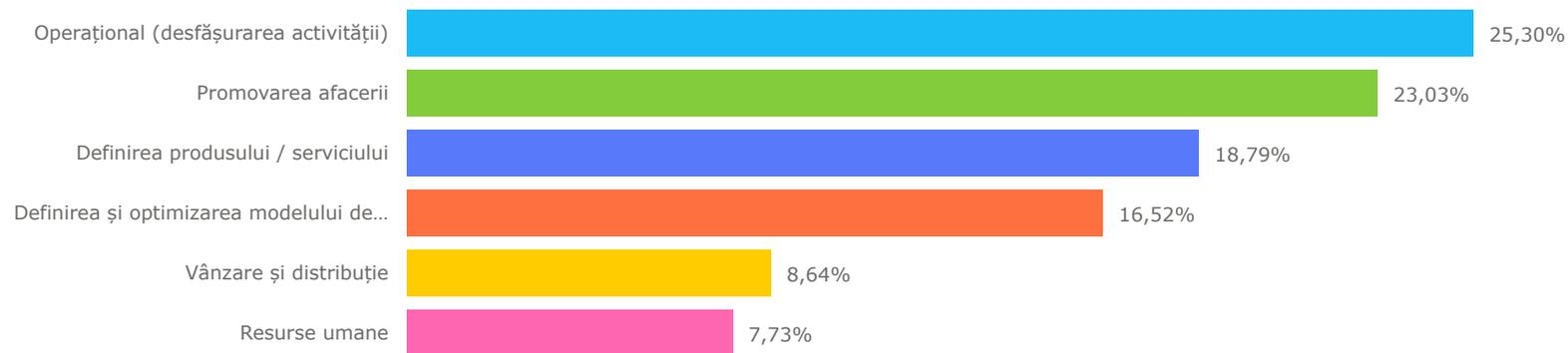
## Cât de dificil este procesul de recrutare



## Cât durează, în medie, procesul de angajare



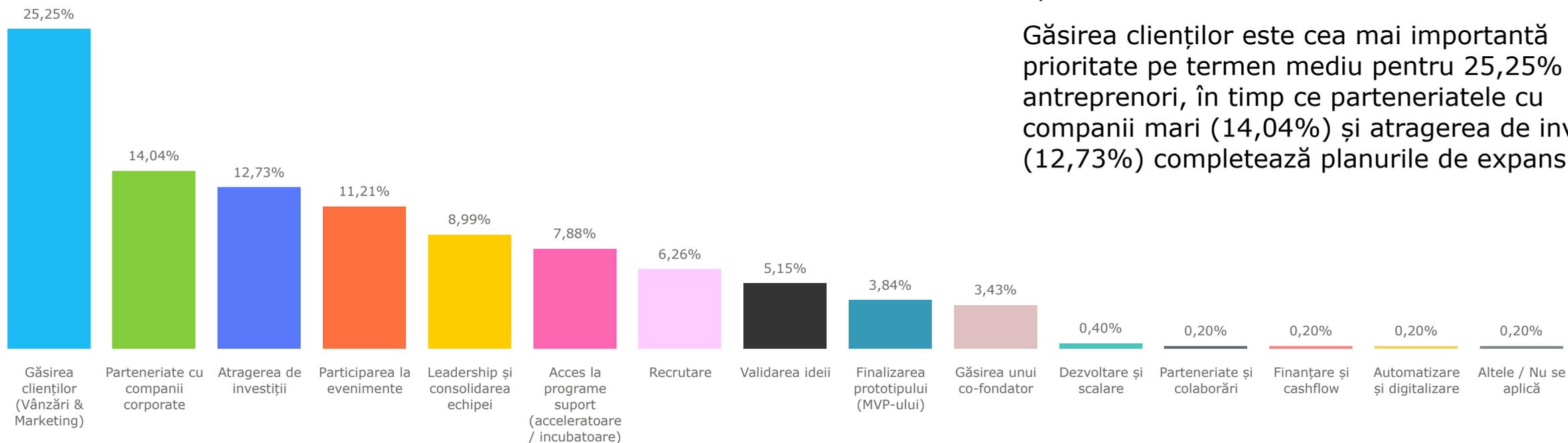
## Principalele direcții de investiții în ultimele 12 luni



25,3% dintre antreprenori și-au canalizat investițiile în ultimele 12 luni pe operațiuni curente și promovarea afacerii (23,03%).

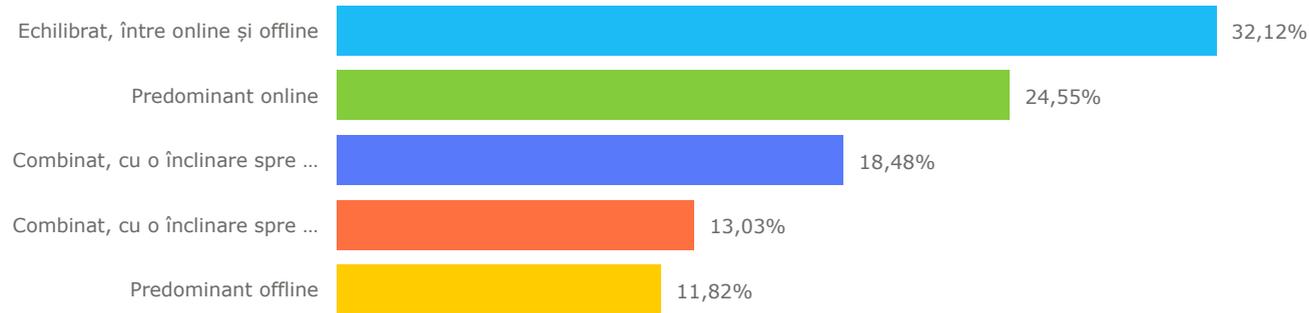
18,79% dintre antreprenorii respondenții au investit în definirea produsului sau serviciului, iar alții (16,52%) și-au direcționat resursele către optimizarea modelului de business.

## Principalele priorități pe termen mediu

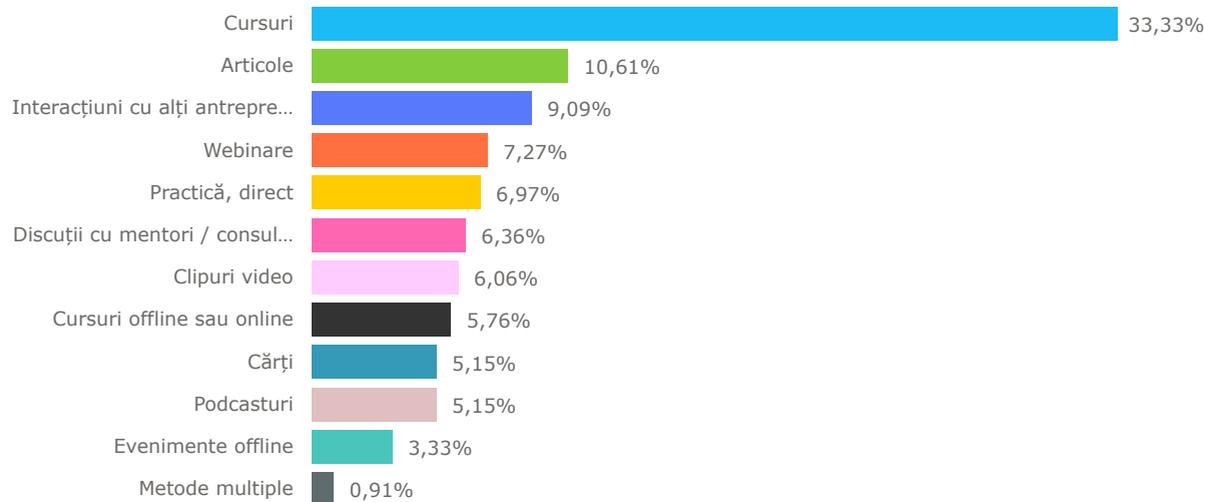


Găsirea clienților este cea mai importantă prioritate pe termen mediu pentru 25,25% dintre antreprenori, în timp ce parteneriatele cu companii mari (14,04%) și atragerea de investiții (12,73%) completează planurile de expansiune.

## Mediul preferat de învățare

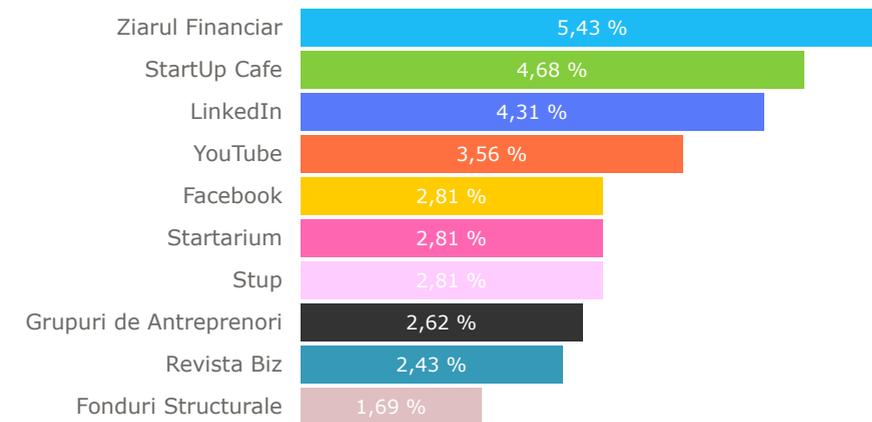


## Metoda preferată de învățare

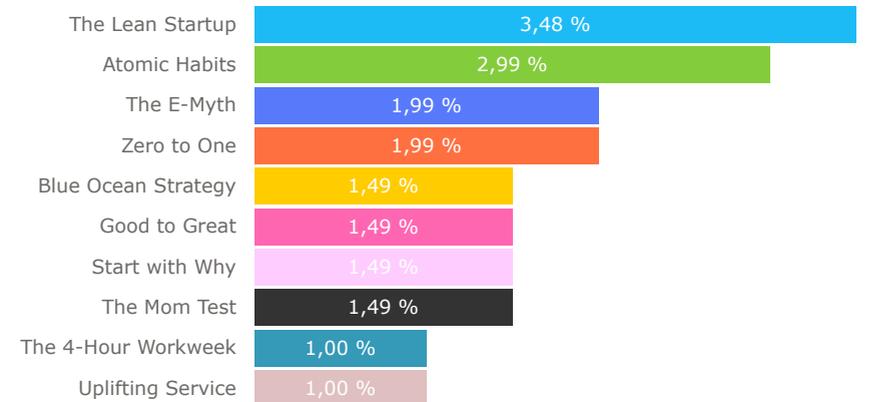


Antreprenorii respondenți preferă învățarea printr-un echilibru între mediul online și offline (32,12%), însă o proporție semnificativă (24,55%) optează pentru predominant online, indicând o deschidere largă către digitalizare în educație. Metoda preferată de învățare rămâne cursurile (33,33%), urmate de articole (10,61%) și interacțiuni cu alți antreprenori (9,09%).

## TOP 10 surse de informare în domeniul business



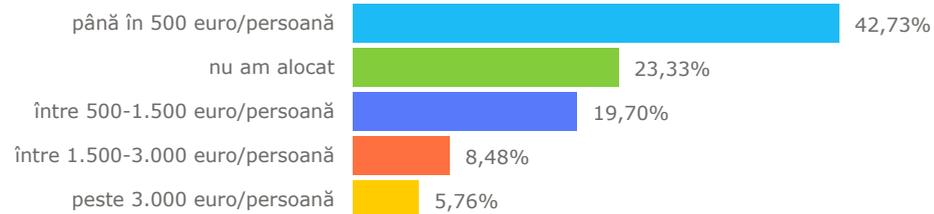
## TOP 10 Cele mai populare cărți



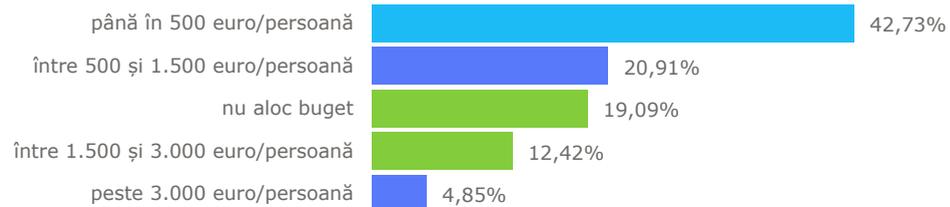
Sursele de informare cele mai populare în domeniul business sunt publicații precum Ziarul Financiar (5,43%) și StartUp Cafe (4,68%), ceea ce reflectă o înclinație spre platforme recunoscute

## Buget alocat pentru învățare și dezvoltare personală

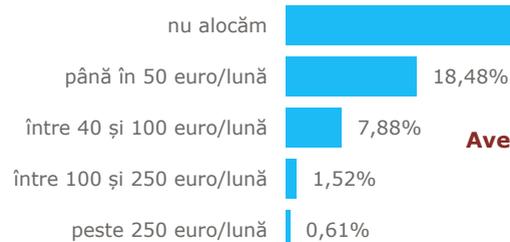
Ultimele 12 luni



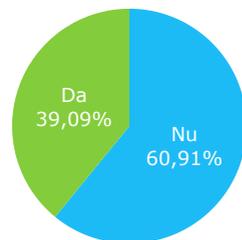
Următoarele 12 luni



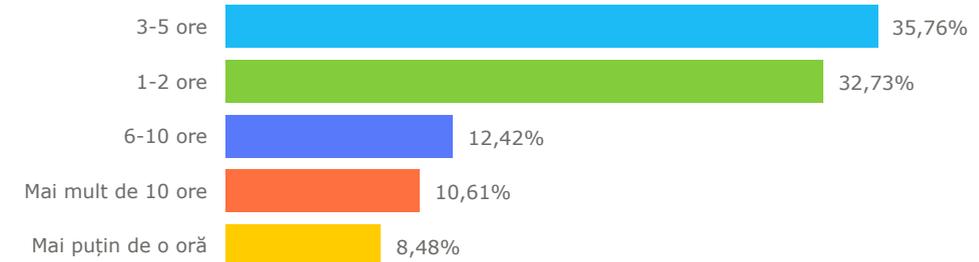
## Buget lunar alocat pentru informare



**Aveți abonamente la surse de informare periodice?**



## Timp săptămânal alocat pentru dezvoltare personală



O mare parte dintre antreprenori a alocat un buget de până în 500 de euro/persoană pentru învățare și dezvoltare în ultimele 12 luni, estimarea fiind ca acest trend să continue și pentru următoarele 12 luni.

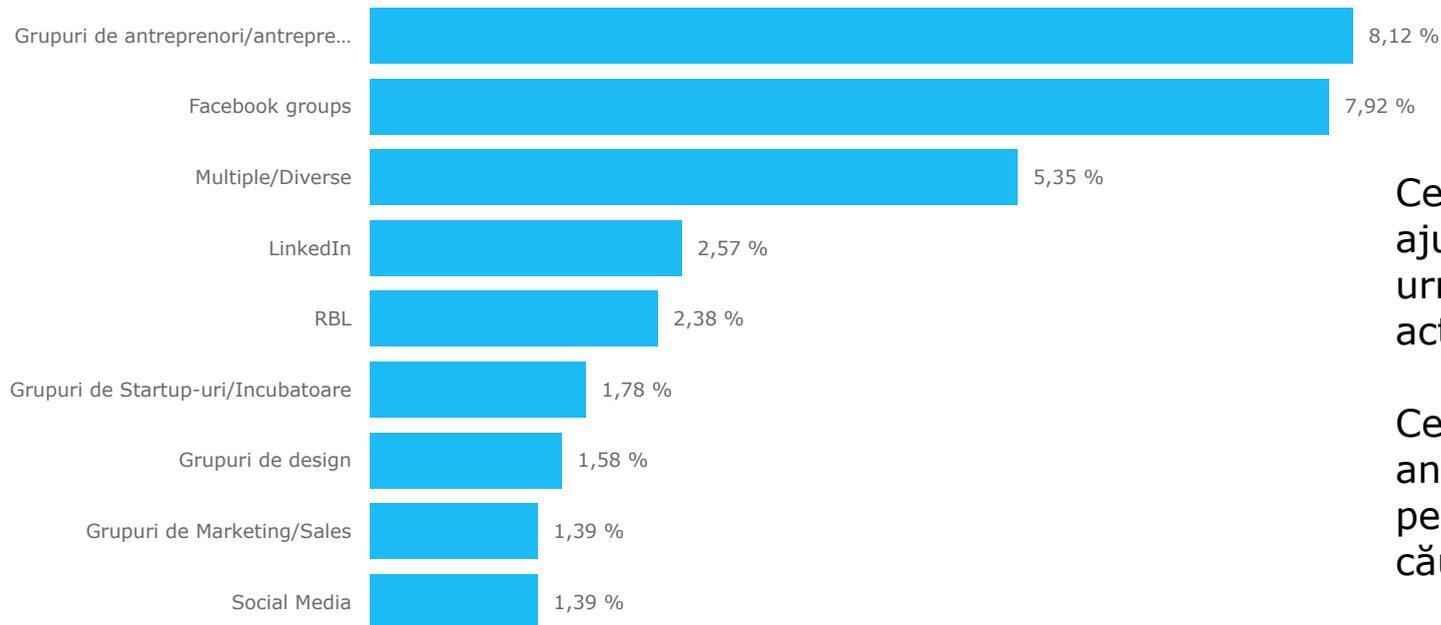
Majoritatea respondenților petrec între 3 și 5 ore pe săptămână pentru dezvoltare personală.

Este de remarcat procentul mare de respondenți (71,52%) care nu alocă un buget lunar pentru informare, ceea ce sugerează că aceștia preferă surse de informare gratuite sau ocazionale. De asemenea, doar 39% dintre respondenți au abonamente la surse de informare periodice.

## Ce apreciezi la sursa ta de informare?



## Din ce tipuri de comunități faci parte?

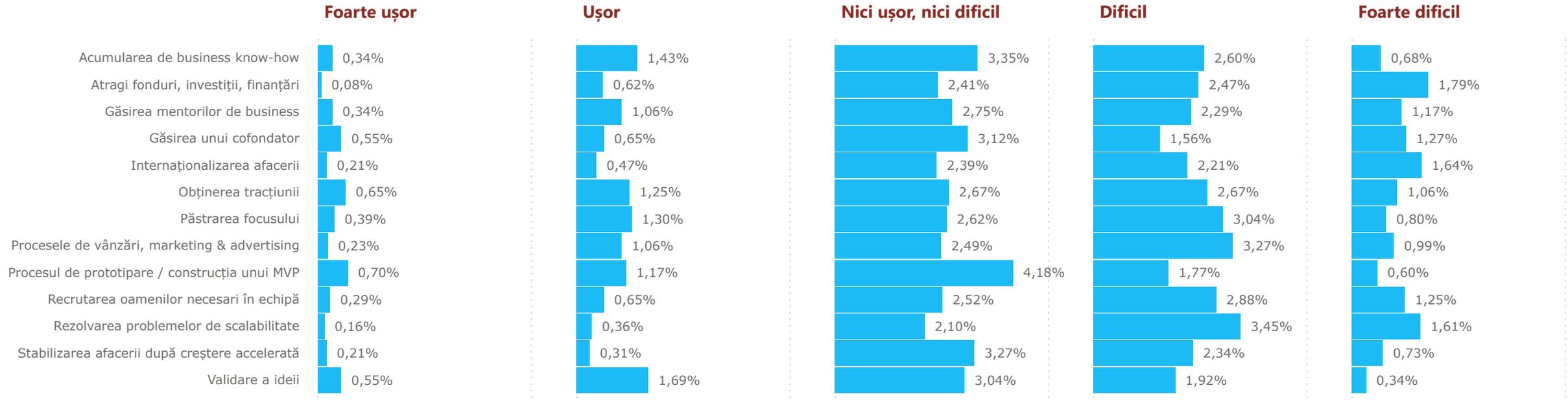


Cele mai apreciate surse de informare sunt cele care ajută antreprenorii să economisească timp (32,18%), urmate de sursele care oferă inspirație și determină acțiunea (24,22%).

Cele mai populare comunități sunt grupurile de antreprenori și antreprenoare (8,12%) / grupurile de pe Facebook (7,92%), ceea ce reflectă o tendință de a căuta sprijin și conexiuni într-un cadru organizat.

# Rezolvarea provocărilor și obstacole

**330** de respondenți la nivel național



## Cele mai întâlnite obstacole

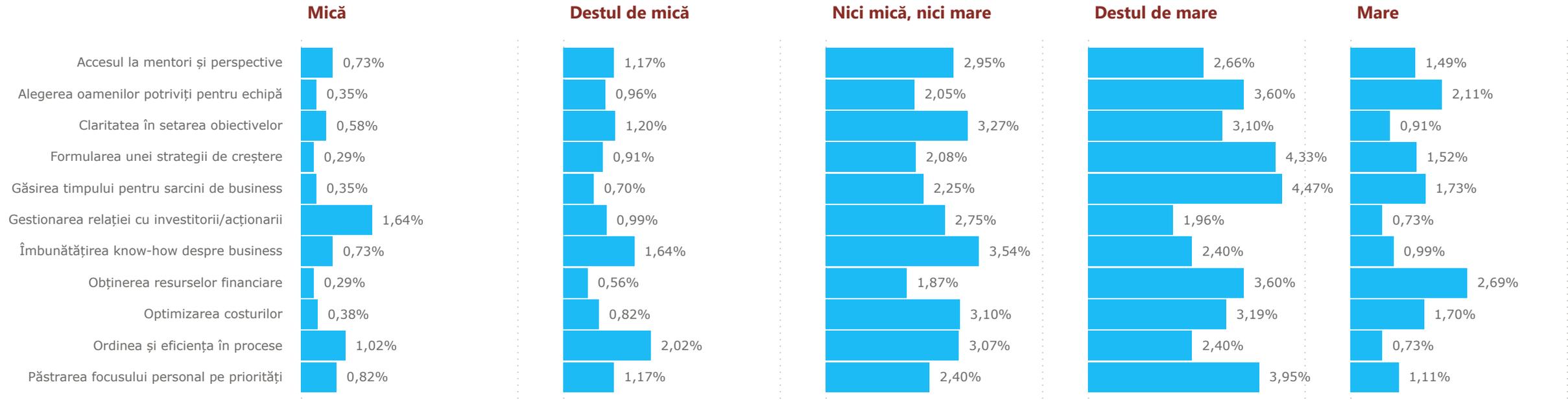


Accesul limitat la clienți (17,07%) și lipsa finanțării (16,97%) sunt menționate drept cele mai mari obstacole în calea dezvoltării afacerilor, urmate de concurența puternică (13,84%) și lipsa scalabilității (11,41%).

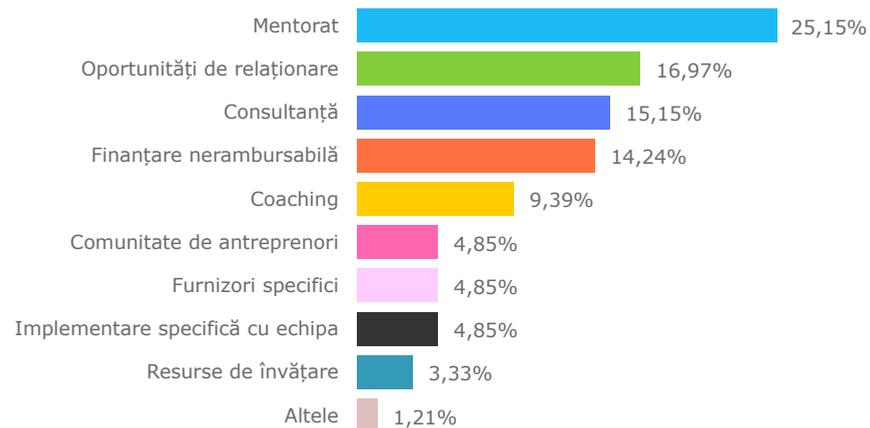
Datele subliniază faptul că accesul la resurse financiare și clienți reprezintă cele mai mari provocări în mediul antreprenorial, fiind necesare soluții pentru a depăși barierele de creștere și pentru a facilita accesul la finanțare.

# Dimensiunea provocărilor antreprenorilor

**330** de respondenți la nivel național



## Srijin necesar

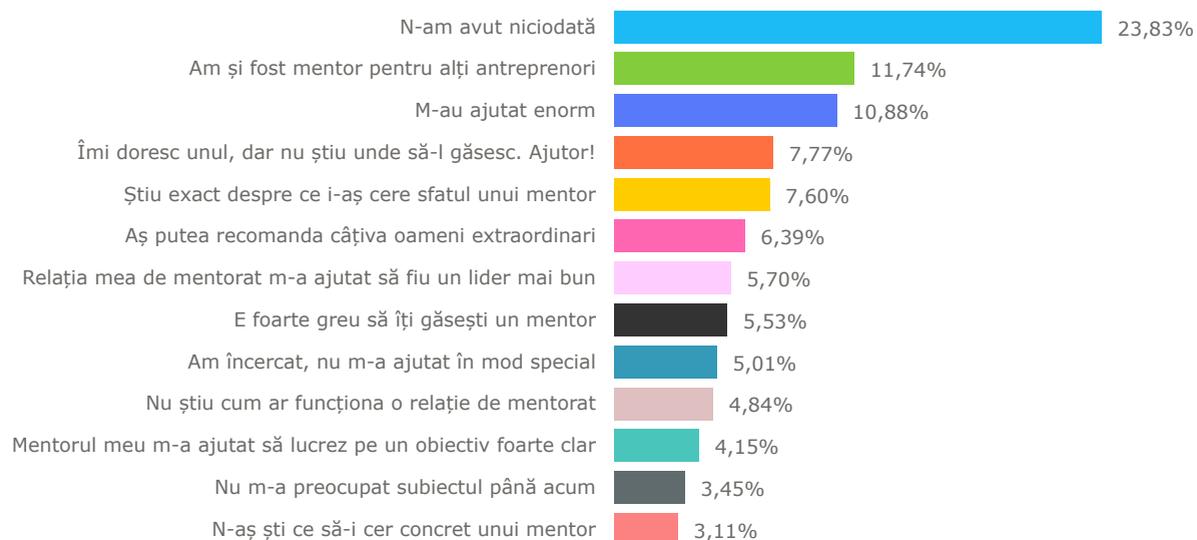


Datele arată că, deși provocările antreprenorilor sunt variate, multe dintre ele, precum gestionarea relațiilor cu investitorii sau îmbunătățirea know-how-ului de business, sunt percepute ca având un impact moderat.

În acest context, mentoratul este identificat drept cel mai necesar tip de sprijin, menționat de 25,15% dintre respondenți, urmat de oportunitățile de relaționare și consultanța specifică.

Totuși, există o contradicție semnificativă: deși mentoratul este văzut ca o nevoie esențială, accesul la mentori este extrem de limitat, așa cum reiese din analizele anterioare, unde majoritatea respondenților menționează dificultăți în a găsi un mentor sau în a beneficia de sprijin constant din partea acestora.

## Relația cu mentorii de business



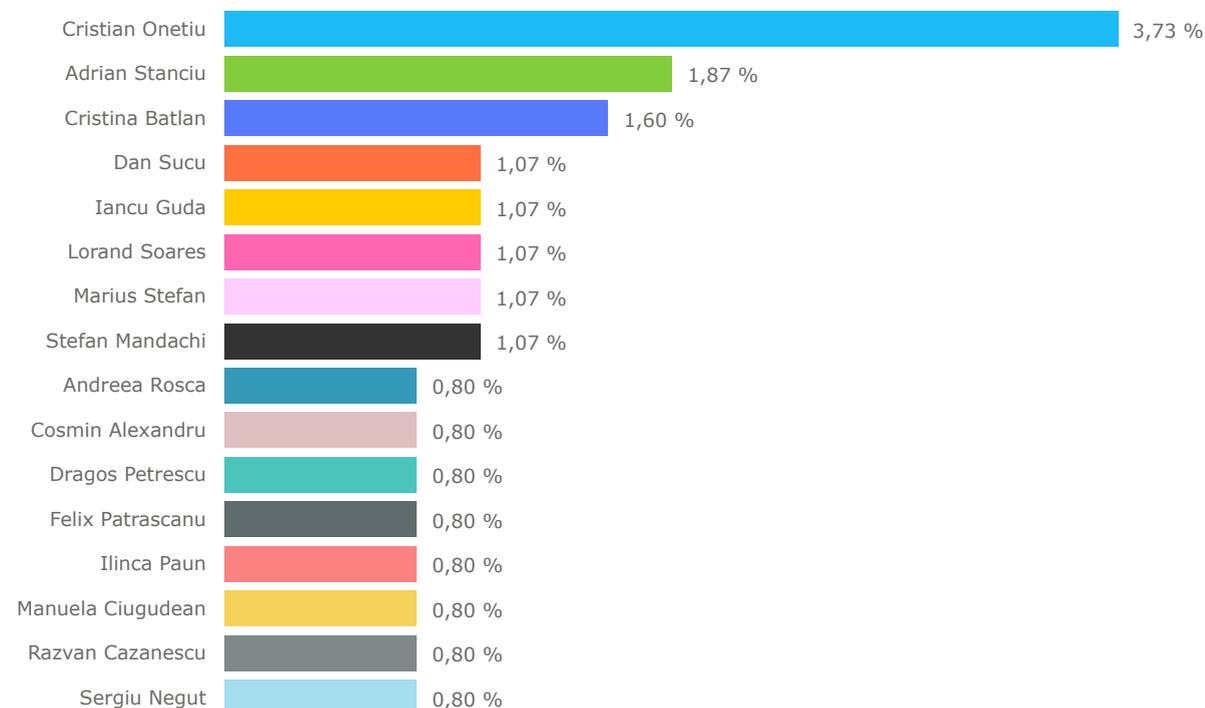
Aproape un sfert dintre respondenți (23,83%) nu au avut niciodată un mentor.

Cu toate acestea, 11,74% dintre antreprenori au fost și mentori pentru alți antreprenori, ceea ce arată o tendință de reciprocitate în comunitatea de afaceri. Totodată, 10,88% dintre respondenți afirmă că mentorii lor i-au ajutat enorm în dezvoltarea afacerii.

Antreprenorii sunt atrași de figuri publice cunoscute și de succes, care pot oferi perspective valoroase și inspirație.

Cu toate acestea procentele mici ale celor mai populari mentori sugerează că antreprenorii nu au o preferință clară pentru un grup restrâns de mentori, indicând diversitatea opțiunilor de mentorat și lipsa unei figuri dominante în ecosistemul antreprenorial.

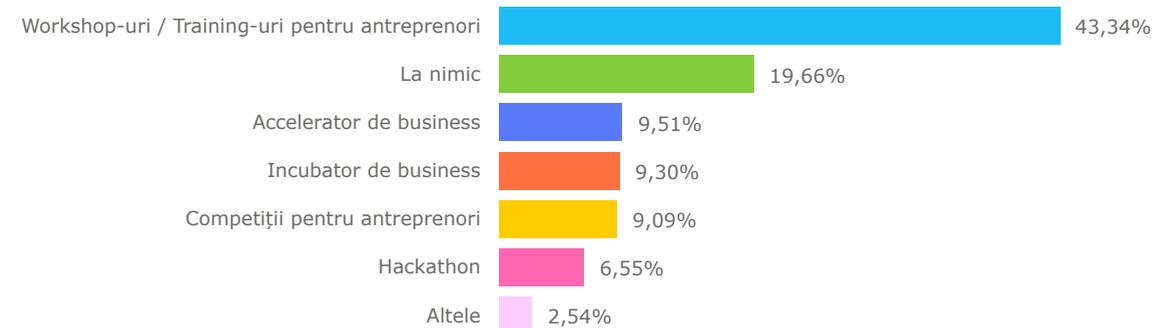
## Cei mai populari potențiali mentori



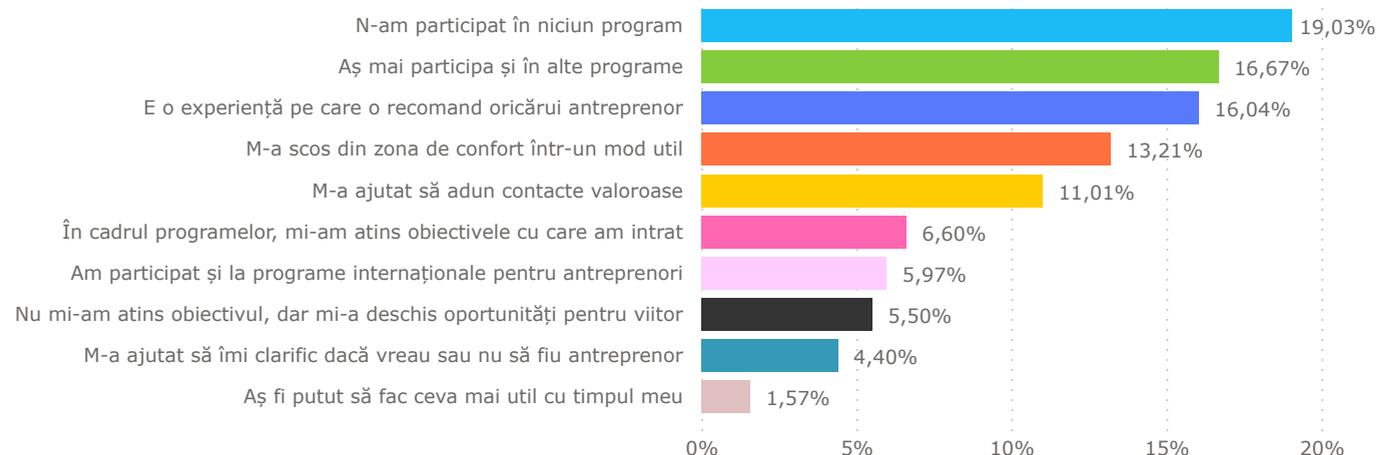
## Evenimente de business / antreprenoriat la care ai participat în ultimul an



## Alte tipuri de eveniment la care ai participat în ultimul an



## Avantajele participării întrun program de antreprenoriat



Majoritatea respondenților au participat activ la evenimente de business și antreprenoriat în ultimul an. Aproximativ 78,48% au fost prezenți la cel puțin un eveniment, iar 27,88% dintre aceștia au participat la mai mult de cinci evenimente.

Cele mai frecventate au fost workshopurile și trainingurile pentru antreprenori, la care a participat 43,34% dintre respondenți.

Participarea la programele de antreprenoriat a fost percepută ca fiind de mare valoare, chiar dacă 19,03% au spus că nu au participat în nici un program.

# PROFIL DE ANTREPRENOR 2024

Raportul "**Profil de antreprenor 2024**" arată că antreprenorii din România sunt rezilienți, dornici de creștere și inovație, dar au nevoie de mai multe resurse financiare, mentorat și suport tehnologic pentru a-și atinge potențialul maxim. Accesul la piețe externe, creșterea bazei de clienți și adoptarea tehnologiilor avansate sunt factori critici care ar putea accelera succesul acestora. Totuși, pentru ca aceste elemente să devină realitate, este necesară o îmbunătățire a ecosistemului antreprenorial, cu un acces mai facil la finanțare și suport educațional continuu.